

**БЕЛКООПСОЮЗ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

Кафедра международных экономических отношений

А. Г. КРАВЧЕНКО

**МЕЖДУНАРОДНАЯ
ТОРГОВЛЯ**

**Курс лекций
для студентов специальности 1-25 01 10
«Коммерческая деятельность»
дневной и заочной форм обучения**

Гомель 2006

УДК 339.9
ББК 65.428
К 78

Рецензенты: О. В. Пугачева, канд. экон. наук, доцент кафедры
коммерческой деятельности и информационных
технологий в экономике Гомельского
государственного университета им. Ф. Скорины;
В. Ю. Друк, канд. экон. наук, доцент кафедры
международных экономических отношений
Белорусского торгово-экономического
университета потребительской кооперации

Рекомендован к изданию научно-методическим советом УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации». Протокол № 2 от 13 декабря 2005 г.

Кравченко, А. Г.

К 78 Международная торговля : курс лекций для студентов специальностей 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» дневной и заочной форм обучения / А. Г. Кравченко. – Гомель : УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2006. – 56 с.
ISBN 985-461-353-4

УДК 339.9
ББК 65.428

ISBN 985-461-353-4

© Кравченко А. Г., 2006
© УО «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации», 2006

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Характерной чертой современной мировой экономической системы является усиление глобализации и расширение связей между различными странами. Сейчас практически все государства включены в систему производственных отношений и взаимозависимостей.

Изучающие международную торговлю студенты сталкиваются с разнообразными, разносторонними и вместе с тем взаимосвязанными и взаимозависимыми проблемами. Серьезная трудность обучения заключается и в большой динамичности изучаемого предмета, что требует хорошей восприимчивости к новой информации о мирохозяйственных связях, привлечения дополнительной литературы, более широкого использования экономических данных, в том числе с помощью компьютерной сети.

Главная цель курса – ознакомить студентов с основными положениями теории международной торговли и методами использования инструментария международной торговой политики для принятия обоснованных решений по осуществлению экспортно-импортных операций Республики Беларусь со странами мира.

В процессе изучения дисциплины студенты должны выполнить следующее:

- изучить основы классической теории международной торговли;
- установить взаимосвязь международной торговли с международным разделением труда;
- уметь анализировать тенденции международной торговли в странах с различным уровнем развития, в том числе особенности внешней торговли Республики Беларусь;
- ознакомиться со структурой и целями деятельности Всемирной торговой организации (ВТО), условиями вступления в нее Республики Беларусь;
- изучить особенности использования различных форм международной торговли.

Раздел 1. РОЛЬ И МЕСТО МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Тема 1.1. Предмет, метод, задачи и структура курса

Международная торговля – это сфера товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира. Иначе говоря, международная торговля – это сфера обмена продуктами труда (товарами и услугами) между продавцами и покупателями разных стран.

Внешняя торговля – это обмен товарами и услугами между государственно оформленными национальными хозяйствами. Термин «внешняя торговля» применим только к отдельно взятой стране.

Международная торговля связывает национальные экономики в единую систему мирового рынка. Последней имеет следующие принципиальные отличия от внутренних национальных рынков:

- на мировой рынок поступают только конкурентоспособные товары;
- действуют мировые цены, в основе которых лежит интернациональная стоимость (образуется при производстве товара в среднемировых общественно нормальных условиях);
- он в большей степени подвержен монополизации (господство транснациональных корпораций (ТНК));
- решающее влияние могут оказывать не экономические, а политические факторы (например, политика в государстве, эмбарго и т. п.);
- расчеты осуществляются в свободно конвертируемой валюте и в международных счетных единицах.

Становление и развитие международной торговли обусловлено наличием ряда объективных предпосылок.

К таковым можно отнести, прежде всего, переход от натурального хозяйства к товарному и становление товарно-денежных отношений. С одной стороны, это связано с тем, что участие экономических субъектов в торговле обусловлено стремлением к дополнительным прибылям и, таким образом, возможно только в условиях товарно-денежных отношений. С другой стороны, товарно-денежные отношения способствуют формированию национальных и мировых рынков.

Территориальному расширению международной торговли способствовали Великие географические открытия XV–XVII вв., благодаря которым начали устанавливаться торговые связи между различными континентами.

Важнейшей объективной предпосылкой становления международной торговли стал качественный скачок в развитии производительных сил, что выразилось в увеличении масштабов производства.

Революционное развитие производительных сил создало и саму возможность для расширения хозяйственных связей различных стран (особенно торговых). Таковым является улучшение условий транспортировки товаров, а именно, средств и путей перемещения товаров.

Углубление и дальнейшее развитие внешнеэкономических связей стран в мировом хозяйстве обусловлено следующими факторами:

- естественными (природными, географическими, демографическими);

- так называемыми приобретенными (производственными, технологическими);
- социальными, этническими, национальными, политическими и нравственно-правовыми условиями, сложившимися в данных странах.

Учитывая, что объектами международной торговли выступают товары и услуги, можно выделить две ее формы: международную торговлю товарами и международную торговлю услугами.

Таким образом, задача курса «Международная торговля» заключается в том, чтобы студентам помочь понять теоретические основы, принципы и особенности международной торговли, усвоить их важнейшие механизмы и методы, разобраться в конкретных формах, тем самым подготовив студентов к ведению аргументированных деловых переговоров с зарубежными и отечественными партнерами по соответствующим вопросам, принятию ответственных и эффективных решений.

Тема 1.2. Роль и значение международной торговли в развитии мирового хозяйства

Международное географическое разделение труда базируется на стремлении человечества к все большей эффективности ведения хозяйства, а в последнем десятилетии – и к обеспечению все большего многообразия предлагаемых на мировом рынке продуктов и товаров, что пришло на смену массовости (серийности) производства. Таким образом, и в международном обмене принцип экономики масштаба начал вытесняться другим принципом – экономикой многообразия.

Этот принцип привел к полному отказу, даже в теории, от возможности того, что каждая национальная экономика в состоянии покрыть все разнообразие спроса. Именно поэтому международная торговля развивается и приносит выгоды участвующим в ней странам, которые состоят в следующем:

- благодаря международной торговле преодолевается ограниченность национальной базы ресурсов;
- расширяется емкость внутреннего рынка и устанавливаются связи внутреннего рынка с мировым;
- обеспечивается получение дополнительного дохода за счет разницы национальных и интернациональных издержек производства;
- развивается специализация страны, а, следовательно, повышается производительность использования ресурсов, увеличивается объем производства;
- расширение экспорта способствует повышению занятости. Так, по данным ЮНКТАД, увеличение экспорта промышленных товаров, эквивалентное 1 % валового внутреннего продукта (ВВП), вызывает рост занятости на 0,62–0,78 %;
- активное участие в международной торговле создает условия для ускорения прогрессивных структурных сдвигов в национальной экономике, что наглядно видно на примере новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии;
- вовлечение промышленных предприятий в международную конкуренцию вызывает необходимость постоянного совершенствования организационно-технической базы производства, качества выпускаемых товаров, что является фактором роста производительности труда и эффективности экономики.

Международная торговля также оказывает влияние и на мировую экономику, которая заключается в следующем:

- увеличение внешнеторгового обмена между странами приводит к синхронизации экономических циклов в мировом хозяйстве. Взаимосвязь и взаимозависимость хозяйственных комплексов отдельных стран усиливается настолько, что нарушения в функционировании экономики какого-либо крупного участника мирового рынка неизбежно влечет за собой кризисные тенденции в других странах мира. Например, сокращение поставок нефти на мировой рынок странами ОПЕК в 1975 г. спровоцировало мировой нефтяной кризис;
- через международную торговлю реализуются результаты всех форм мирохозяйственных связей (вывоза капитала, производственной кооперации, научно-технического сотрудничества);
- рост и углубление межрегиональных и межгосударственных взаимосвязей, что выступает важной предпосылкой международной экономической интеграции;
- международная торговля способствует дальнейшему углублению международного разделения труда и интернационализации хозяйственных связей.

Главной особенностью современного этапа функционирования международной торговли в системе международных экономических отношений является ее опережающий рост над производством, который обусловлен увеличением хозяйственной взаимозависимости большинства стран и выравниванием динамики валового внутреннего продукта (ВВП) по регионам. Важными тенденциями современного развития международной торговли являются следующие:

- увеличение экспорта промышленных товаров в большей степени, нежели экспорта сырья;
- рост мирового экспорта услуг на 2,9 % в 2002 г. за счет увеличения спроса на бизнес-услуги;
- повышение в международной торговле роли европейского региона, доля которого составила 45 %;
- активизация отношений в международной торговле услугами Латинской Америки (экспорт вырос на 13 %, импорт – на 20 %).

Определенные особенности на современном этапе имеет и товарная структура международной торговли. Так, с начала XX в. в структуре мирового рынка товаров выделяются два уровня:

1-й уровень – рынок базовых товаров (сельскохозяйственные продукты, лесоматериалы, топливо, минеральное сырье);

2-й уровень – рынок готовых изделий.

Первый уровень – это территория деятельности развивающихся и бывших социалистических стран, специализирующихся на экспорте ресурсо- и трудоемких товаров. На экспорте нефти специализируются 15 развивающихся государств, 43 – на экспорте минерального и сельскохозяйственного сырья.

Товары второго уровня – это прерогатива индустриально развитых стран. В конце XX в. в условиях нового этапа НТР и бурного развития электроники, автоматизации, телекоммуникации, биотехнологии второй уровень разделился на три подуровня:

1) рынок низкотехнологичных изделий (продукты черной металлургии, конструкционные материалы, текстиль, швейные изделия, обувь, другая продукция легкой промышленности);

2) рынок среднетехнологических изделий (станки, транспортные средства, резинотехнические и пластмассовые изделия, продукты основной химии и деревопереработки);

3) рынок высокотехнологичных изделий (аэрокосмическая техника, автоматизированное конторское оборудование и информационная техника, электроника, фармацевтика, точные измерительные приборы, электрооборудование).

Международные организации систематизируют и классифицируют товары, которые являются предметом международной торговли.

В 1983 г. была опубликована Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС), разработанная Советом таможенного сотрудничества. Классификация товаров осуществлялась по следующим признакам:

- происхождение товара;
- вид материала, из которого изготовлен товар;
- назначение товара;
- химический состав товара.

Первые две цифры кода обозначают товарную группу, четыре – товарную позицию, шесть – субпозицию.

С ориентацией на ГС была разработана и в 1986 г. опубликована третья редакция Стандартной международной товарной классификации (СМТК) ООН. Классификация товаров на уровне групп осуществлялась по нижеприведенным признакам:

- видам сырья, из которого изготовлен товар;
- степени обработки товара;
- назначению товара;
- месту товара в международной торговле.

На основе третьего издания СМТК можно определить сопоставимые показатели, характеризующие объем и структуру экспорта и импорта различных стран, а также с помощью специального «ключа» проводить перегруппировку товаров с СМТК на другие классификации и номенклатуры.

Для статистики международной торговли применяется также Классификатор товаров по укрупненным экономическим группировкам (КУЭГ) ООН. Ныне действующая редакция издана в 1989 г.

КУЭГ основан на товарах, включенных в ГС и СМТК. Все товары, перечисленные в этих классификациях, распределены на семь групп в соответствии с их назначением, а внутри каждой группы – по степени обработки. Кроме того, некоторые товары объединены в группы по принципу промышленного или личного потребления, а некоторые – в зависимости от срока использования. В КУЭГ также определены следующие основные понятия:

• *Сырьевые товары* – продукты сельского, лесного хозяйства, рыболовства и охоты или любые полезные ископаемые, стоимость которых лишь в незначительной степени зависит от обработки.

• *Полуфабрикаты* – продукты, требующие дальнейшей обработки или включенные в состав других товаров, прежде чем они стали орудием производства или предметом потребления.

• *Готовые изделия* – все промышленные изделия, предназначенные для потребления и использования в домашнем хозяйстве, а также капитальное оборудование для промышленности, сельского хозяйства и транспорта, товары недлительного пользования, применяемые в промышленности в качестве материалов и топлива.

• *Готовые промышленные товары краткосрочного пользования*, предназначенные для промышленности, – товары со сроком пользования один год и менее.

• *Готовые изделия длительного пользования* – изделия со сроком потребления свыше одного года, предназначенные для промышленности, а также для государственных и частных учреждений, классифицируются как капитальное оборудование, кроме оружия, которое классифицируется как товары, не отнесенные к другим категориям.

• *Потребительские товары (непищевые) недлительного пользования* – товары со сроком потребления один год или менее, включая товары, используемые государственными и частными учреждениями.

• *Товары среднесрочного пользования* – товары со сроком пользования от 1 до 3 лет и с относительно низкой стоимостью.

• *Товары длительного пользования* – товары со сроком пользования свыше 3 лет, а также товары со сроком пользования от 1 до 3 лет, но с высокой стоимостью.

Мировой рынок характеризуется множественностью применяемых цен, что объясняется действием различных коммерческих и торгово-политических факторов. Множественность цен означает наличие ряда цен на один и тот же товар или товары одинакового качества в одной и той же сфере обращения (импортные, оптовые, розничные), на одинаковой транспортной базе. В связи с этим обычно выделяют следующие виды цен:

- по обычным коммерческим сделкам с платежом (в свободно конвертируемой валюте, в неконвертируемой или ограниченно конвертируемой валюте);
- по клиринговым соглашениям;
- по программам в рамках государственной помощи и др.

При этой множественности цен под собственно мировыми понимаются цены, по которым производятся крупные экспортно-импортные операции, в наибольшей степени характеризующие состояние международной торговли конкретным товаром. При этом операции должны соответствовать следующим требованиям:

- осуществляться на регулярной основе, поскольку цены сделок, носящих случайный, эпизодический характер, не являются представительными;
- носить раздельный коммерческий характер, т. е. не учитываются операции встречной торговли, поставки товаров в рамках государственной помощи и т. п., «связанный» характер которых существенно влияет на цены;
- выполняться в условиях свободного торгово-политического режима, т. е. в качестве мировых не могут служить, например, цены, установленные в рамках замкнутых экономических группировок (так называемые цены «закрытого рынка»);

- осуществляться в свободно конвертируемой валюте.

В международной торговле применяются следующие основные виды мировых цен:

- публичные;
- расчетные;
- контрактные;
- базисные.

Среди публичных цен можно выделить следующие:

- справочные – это цены продавца, публикуемые в специализированных изданиях, бюллетенях, а также в периодической печати, в каналах компьютерной информации. Как правило, справочные цены несколько завышены.

- биржевые – это цены на товары, торговля которыми производится на товарных биржах;
- аукционные – цены, полученные в результате торгов;
- статистические внешнеторговые – цены, которые публикуются в различных национальных и международных статистических справочниках. Данные цены, появляющиеся в подобных изданиях, определяются путем деления стоимости экспорта и импорта на объем закупленной или поставленной продукции. Эти цены не показывают конкретную цену конкретного товара. Реальная цена формируется из запрашиваемой цены и скидок.

Расчетные цены применяются при заключении контрактов на поставку нестандартного оборудования, где нет возможности ориентироваться на налог, следовательно, цену нужно рассчитать.

Контрактные цены устанавливаются в процессе переговоров при заключении контракта. Виды контрактных цен различаются по степени их фиксации:

- твердая цена устанавливается на дату подписания контракта и не подлежит изменению до окончания его исполнения;
- твердая фиксированная цена с возможностью последующей корректировки (подвижная цена) фиксируется на момент подписания контракта, однако если в период исполнения она изменяется более чем на 5 % в какую-либо сторону, то оговариваются возможность и условия корректировки цены;
- цена с последующей фиксацией на момент подписания договора не фиксируется, устанавливается только принцип определения цены сторонами;
- скользящая цена (в момент исполнения контракта расчет цены производится с учетом изменений, произошедших с ресурсами).

Вопросы для обсуждения

1. Сущность международной торговли.
2. Предмет и задачи курса «Международная торговля».
3. Необходимость развития международной торговли.
4. Специфические черты и функции международной торговли.
5. Международная торговля в системе МЭО.
6. Товарная структура мирового рынка.
7. Международные товарные номенклатуры.
8. Мировые цены.

Тема 1.3. Теоретические основы международной торговли

Международная торговля развивается благодаря специализации стран на производстве определенного товара или совокупности товаров и продаже их за рубеж, т. е. основой международной торговли является *международное разделение труда* (МРТ).

Международное разделение труда, отражающее интернационализацию хозяйственной жизни, является естественным продолжением общественного разделения труда внутри отдельных стран. Различают три основных логически и исторически последовательных типа разделения труда: общее, частное, единичное.

Под общим понимается разделение труда по сферам производства (добывающая и обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, транспорт и т. д.), под частным – разделение труда внутри крупных сфер по отраслям и подотраслям, под единичным – разделение труда по видам деятельности внутри отраслей. В связи с вышесказанным международное разделение труда – это сосредоточение ресурсов и усилий отдельных стран на определенных сферах, отраслях хозяйственной деятельности и производствах с учетом внешних потребностей. Международное разделение труда проявляется в международной специализации и кооперировании.

Что касается форм МРТ, то на мировой арене обмен результатами производственной деятельности также происходит между предприятиями, входящими в определенные группы – отрасли, подотрасли, роды производства. И в зависимости от того, между предприятиями каких групп происходит обмен, возникают соответствующие формы МРТ – внутриотраслевая, межотраслевая, межродовая, внешне схожие с теми, что существуют внутри страны. Но на мировой арене вместо межрегиональной формы возникает народнохозяйственная, которая характеризует в целом разделение труда между двумя странами.

Внутриотраслевая форма МРТ выражает сосредоточение усилий предприятий разных стран, входящих в какую-либо отрасль народного хозяйства, на производстве определенных предметов, в том числе деталей, агрегатов и узлов, и обмен этими предметами между ними.

Межотраслевая форма МРТ представляет собой разделение труда между различными отраслями народного хозяйства, например, автомобилестроением и растениеводством, а не разделением труда между различными отраслями одного и того же рода производства – промышленности, сельского хозяйства или какого-нибудь другого рода производства. При этом межотраслевая форма может иметь несколько вариантов. Самым простым из них является разделение труда между отраслями двух стран, в котором участвуют всего лишь два предприятия – по одному со стороны каждого из двух партнеров.

В отличие от предыдущих двух форм *межродовая форма* МРТ есть не что иное, как разделение труда между различными родами производства – между промышленностью и сельским хозяйством, между промышленностью и строительством и т. д. В межродовом разделении труда вовсе не должны участвовать все подразделения данного рода производства, скажем, не обязательно все отрасли промышленности данной страны должны обменивать свои товары на продукцию всех отраслей сельского хозяйства другой страны. Если обмен будет происходить только между одним подразделением промышленности данной страны, например, автомобилестроением, и одним подразделением сельского хозяйства другой страны, допустим, растениеводством, то это также будет межродовое разделение труда, так как отрасли, между которыми осуществляется разделение труда, принадлежат не к одному, а к разным родам производства.

Наконец, *народнохозяйственная форма* МРТ по своему экономическому содержанию соответствует межрегиональной форме разделения труда внутри страны. Обе они схожи в том, что выражают экономические связи не между предприятиями, объединенными в определенные группы на основе общих признаков, а между совокупностью групп предприятий. Разница заключается в том, что при межрегиональной форме внутри страны речь идет о совокупности всех предприятий, расположенных в разных регионах одной страны, а при народнохозяйственной форме разделение труда осуществляется между совокупностью предприятий, расположенных на всей территории стран-партнеров.

МРТ играет всевозрастающую роль в осуществлении процессов расширенного воспроизводства в странах мира, обеспечивая взаимосвязь этих процессов, и это приводит к тому, что в отраслевом и территориально-страновом аспектах формируются соответствующие международные пропорции.

Так, известно, что каждая страна производит, в основном, те товары, которые ей производить наиболее выгодно и дешево. Она их продает на мировом рынке, а на эти деньги приобретает за рубежом недостающие на внутреннем рынке товары. Таким образом, совершенно необязательно каждому государству производить на собственной территории абсолютно все необходимые ему продукты труда.

Каждая экономика выигрывает от МРТ. Этот выигрыш состоит в следующем: на мировом рынке поступают те товары данной страны, у которых национальные издержки производства ниже мировых, а ввозятся товары, у которых национальные издержки производства выше мировых.

В свое время в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смит обосновал тезис, в соответствии с которым основой развития международного разделения труда служит различие абсолютных издержек. Он отмечал, что следует импортировать товары из страны, где издержки меньше, а экспортировать те товары, издержки которых ниже у экспортеров. Взгляды А. Смита были дополнены и развиты Д. Рикардо, который сформулировал теорию сравнительных издержек. Он считал возможным взаимовыгодное разделение и при наличии абсолютных преимуществ одной страны перед другой при производстве всех товаров.

Таким образом, необходимым условием существования МРТ выступают производства в различных странах одних и тех же товаров с различными издержками. Каждой стране целесообразно, согласно взглядам Д. Рикардо, специализироваться на производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно более низкие затраты труда и капитала.

Следовательно, специализация стран должна идти в соответствии с критерием экономии затрат трудовых и затрат капитала.

Под влиянием МРТ в мировой экономике происходят существенные перемены. Одновременно сами процессы международного разделения труда также изменяют свое содержание в зависимости от имеющихся внешних условий. Под влиянием научно-технической революции (НТР) изменилось содержание всех форм международного разделения труда.

В общем МРТ сократилась доля добывающей промышленности и сельского хозяйства среди отраслей, активно вовлеченных в МРТ, доля обрабатывающей промышленности соответственно повысилась.

В частном МРТ происходят следующие изменения:

- оно диверсифицируется, проникая в несвойственные сферы производства;
- интенсивно развивается внутриотраслевое разделение труда, характеризующееся ростом серийного выпуска товаров, производительности труда и качества продукции;
- растет межфирменное разделение труда через совместные контракты, совместные капиталовложения, единый сбыт и снабжение.

Единичное разделение труда превратилось во внутрифирменное разделение труда в рамках транснациональных корпораций.

Изменяется характер МРТ между группами стран в мировом хозяйстве, между блоками стран «Восток» – «Запад»: бывшие соцстраны постепенно вливаются в мировую систему МРТ в качестве полноправных партнеров.

Меняется также содержание МРТ между промышленно развитыми странами, между тремя центрами мирового развития.

Под воздействием ТНК и укреплением собственной промышленности менее развитые страны изменяют свою специализацию, приспосабливаясь к потребностям ТНК, куда они переводят трудо- и энергоемкие производства. Таким образом, развивающиеся страны перестают быть лишь сырьевыми придатками.

В ряде отраслей развивающиеся страны стали «чистыми импортерами» в результате создания собственного промышленного производства. Например, экспорт Индии, Бразилии и Пакистана.

Международная специализация страны все больше зависит и определяется объемом и качеством научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

Каждая страна обладает факторами производства в различной степени насыщенности или наделенности. В одной стране существует относительно избыточное количество капитала, в другой – трудовых ресурсов, в третьей – земель (1 станок на 1 человека – наделенность капиталом, 1 человек на 1 станок – насыщенность трудовыми ресурсами).

Суть теории Хекшера-Олина заключается в том, что каждая из стран должна специализироваться в производстве тех товаров, создание которых требует относительно больше факторов производства, какими она располагает. Избыток ресурса всегда означает его дешевизну.

Если в стране большое количество земель, то эта страна специализируется на земледелии; если относительный избыток рабочей силы – страна специализируется в трудоемких отраслях и т. д.

Свое развитие теория Хекшера-Олина получила в теореме Рыбчинского: если при неизменных ценах и наличии только двух факторов производства происходит рост одного из факторов производства, то это неизбежно ведет к увеличению производства того товара, который является более емким по отношению к избыточному фактору и, соответственно, сокращается производство в отрасли, менее емкой к данному фактору.

В. Леонтьев путем нескольких эмпирических исследований доказал, что условия теории Хекшера-Олина на практике не соблюдаются.

В 50-е гг. он изучил внешнюю торговлю США. В то время США обладали избыточным капиталом по отношению к трудовым ресурсам.

Согласно теории Хекшера-Олина, в США должна была быть следующая структура внешней торговли: США – импортер трудоемких изделий и экспортер капиталоемких. Однако в США все было наоборот: США – экспортер трудоемких изделий и импортер капиталоемких.

Появился новый фактор – наукоемкость, который и сыграл решающую роль. Это объяснялось тем, что труд американских работников являлся более сложным, чем труд работников других стран, и они экспортировали товары более высокой степени сложности – высокотехнологические товары.

Парадокс Леонтьева – трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталонасыщенные – трудоемкую.

Вопросы для обсуждения

1. Сущность и понятие международного разделения труда.
2. Формы международного разделения труда.
3. Виды международного разделения труда.

4. Факторы, определяющие развитие и углубление международного разделения труда.
5. Теория абсолютных и сравнительных преимуществ.
6. Теория Хекшера-Олина. Парадокс Леонтьева.

Тема 1.4. Основные тенденции развития международной торговли на современном этапе

На современном мировом рынке усилилась конкурентная борьба, стали появляться новые ее методы.

Значительную специфику в новые виды конкурентной борьбы на мировой арене внесла научно-техническая революция. За последние годы корпоративный капитал все более активно переносит центр конкурентной борьбы из области цен в такие сферы, как новизна и технический уровень изделий, качество их изготовления, совершенствование технического обслуживания, развитие и улучшение товаропроводящей сети. Научно-технические разработки являются для корпораций одним из решающих факторов в конкурентной борьбе за внешний рынок, так как на современном рынке победу одерживает тот предприниматель, который наряду с поставкой нового изделия предлагает и новые, наиболее комплексные услуги технического характера, использует более совершенные методы сбыта. Поэтому в современных условиях мирового рынка фактор новизны и совершенства изделия часто главенствует над фактором уровня цен.

Кроме этого, на мировом рынке появились новые обстоятельства, оказывающие существенное воздействие на конкурентоспособность отдельных видов продукции. Речь идет об адаптации многих видов машин к условиям энергетического кризиса, а также приспособляемость к мероприятиям по защите окружающей среды, которые все чаще начинают проводить многие страны.

Одновременно с улучшением качества изделий происходит совершенствование системы сбыта. Все чаще обычным явлением в поставках крупных международных корпораций становится продажа оборудования через зарубежные филиалы и подконтрольные предприятия, широкое привлечение ими иностранных фирм к сбыту и техническому обслуживанию своей продукции, экспортируемой на внешние рынки. Например, японские автомобильные компании имеют несколько сот соглашений о техническом сотрудничестве с фирмами других промышленно развитых стран, особенно с США.

Одной из значимых форм сбыта экспортируемой продукции стало использование местных фирм-агентов. Применение подобных посредников обычно не требует крупных инвестиций, создания собственной сбытовой сети на территории соответствующих стран, так как используется материально-техническая база фирм-агентов, включая складскую и торговую сеть.

За последние два десятилетия получила большое распространение укрупненная форма сбыта в виде создания несколькими корпорациями экспортных синдикатов и консорциумов. Эта практика особенно ярко представлена в Великобритании и Франции.

Крупнейшие промышленные объединения применяют и такой вариант реализации продукции, как сотрудничество по взаимному использованию сбытовой сети. В первую очередь это относится к продаже неконкурирующих товаров. Такого рода соглашения заключены, к примеру, между итальянской автомобильной фирмой «Фиат» и французской фирмой «Ситроен».

Корпорации используют новую форму работы по решению проблем рынка. Она получила название «маркетинг» и состоит в том, что компании разрабатывают долгосрочные и краткосрочные планы производства, новые виды машин, изучают рынок, составляют долгосрочные прогнозы его развития. Посредством маркетинга крупные предприниматели и их объединения стремятся воздействовать на характер и темпы развития производства и спроса на рынке.

Наряду с обычными экспортно-импортными операциями, т. е. торговыми контрактами между продавцами и покупателями, за последние два десятилетия на мировом рынке большое распространение получила практика сбыта и покупки товаров на аукционах, биржах и торгах.

Международный аукцион – это способ продажи отдельных партий товаров, которые по очереди выставляются для осмотра и считаются проданными тому из присутствующих покупателей, который предложил наивысшую цену. На международных аукционах продаются пушнина, невытая шерсть, табак, чай, некоторые пряности, предметы антиквариата, скаковые лошади и т. д. Аукционный торг начинается с объявления лота – номера партии товара или предмета и отправной цены. Присутствующие покупатели делают свои ставки, набавляя не ниже установленной для данного товара минимальной надбавки. На некоторых международных аукционах аукционист объявляет в качестве отправной наивысшую цену и затем снижает ее, пока один из покупателей не согласится купить данный товар по этой цене. Общим условием всех международных аукционов является отсутствие ответственности продавца за качество выставленного товара.

В России с 1931 г. проводится пушной аукцион в Петербурге, а также конный аукцион в Москве. Международные аукционы располагаются также в Лондоне, Нью-Йорке, Монреале, Амстердаме, Калькутте, Колombo.

Биржа – организационная форма оптовой, в том числе международной, торговли массовыми товарами, имеющими устойчивые и четкие качественные параметры (товарная биржа), или форма систематических операций по купле-продаже ценных бумаг, золота, валюты (фондовая биржа).

Товарная биржа – важная разновидность международного товарного рынка оптовой купли-продажи

массовых, преимущественно сырьевых и сельскохозяйственных товаров (зерно, сахар, какао, кофе, каучук, цветные металлы, хлопок и т. п.). Реализация продукции на товарной бирже осуществляется без предварительного осмотра (по образцам и стандартам) при заранее установленных размерах минимальных партий. Товарная биржа не предполагает фактического наличия товара в момент сделки, заключаемой, как правило, на срок от 8 до 14 месяцев с учетом особенностей товара, в том числе сезонности его производства. Так, на Нью-Йоркской хлопковой бирже сделки по купле-продаже хлопка, как правило, заключаются в июле с поставкой в декабре соответствующего года. Для облегчения и лучшей организации расчетов по операциям биржей (с учетом особенностей отдельных товаров) устанавливаются нормативные сроки ликвидации срочных сделок. В частности, по пшенице на Чикагской бирже – март, май, июль, сентябрь и декабрь и т. д. Заключаемые биржей сделки на срок создают возможность игры на разнице цен, что влияет на динамику и уровень биржевых цен и даже на цены других взаимосвязанных товаров, поступающих в международную торговлю.

Развитие международной биржевой торговли в современных условиях носит противоречивый характер. С одной стороны, в связи с резким возрастанием роли ТНК, значение товарных бирж как крупнейших центров международной торговли уменьшается. С другой стороны, предмет биржевой торговли становятся новые группы товаров: пиломатериалы, пряжа, мясо и мясопродукты, шерсть, другие виды полуфабрикатов и даже готовые изделия.

Что касается торгов, то они представляют собой такую форму торговли, когда покупатель машин, транспорта или оборудования объявляет о своем намерении закупить продукцию или выдать заказ на строительство и приглашает фирмы, желающие предложить свои услуги или товары, представить к объявленному сроку свои предложения, из которых покупатель выбирает наиболее выгодное.

Существование и широкое распространение торгов вызвано тем, что они как форма торговли наиболее часто применяются развивающимися странами при закупках многих видов технических изделий. Из всех торгов, организуемых на мировом рынке, 80 % проводятся для развивающихся государств. Эти страны предпочитают торги, так как эта форма закупки позволяет им выбрать продукцию по приемлемой цене. Но нередко развивающиеся страны проигрывают на этом, потому что промышленные объединения, ведущие торги, договариваются об уровне цен, которые предложит одно из них, получив на то согласие других организаций. Выиграв торги, это объединение, как правило, делится частью прибыли с другими, находящимися в сговоре. За последнее время стали появляться торги и в самих развивающихся странах. Это торги Индии, Мексики, Бразилии, Аргентины.

Быстрое развитие международных торгов свидетельствует о том, что эта форма торговли эффективна при сбыте продукции на внешнем рынке.

Таким образом, очевидно, что резкое обострение конкурентной борьбы на мировом рынке, рост монополизации торговли, повышение требований к технико-экономическим показателям товаров побуждают фирмы еще более активизировать работу по совершенствованию производства, форм и методов сбыта, организовывать за рубежом сборочные предприятия, создавать собственные или смешанные торговые фирмы за границей. Особую активность в этом за последнее время проявляют японские и западноевропейские фирмы.

Важнейшей характеристикой мирового внешнеторгового оборота является его товарная структура, которая под воздействием географического разделения труда и научно-технического прогресса претерпела значительные изменения. Так, происходит снижение доли продукции первичного сектора экономики (топлива, сырья, продовольствия) и рост удельного веса продукции квалифицированных отраслей обрабатывающей промышленности, включая высокие технологии, т. е. особо наукоемкие производства.

Радикальные изменения в структуре международного товарооборота произошли именно за последнее десятилетие. Эти изменения сопровождались значительным ослаблением зависимости промышленно развитых стран Запада от импорта сырья из развивающихся стран. Поэтому промышленно развитые страны занимают ведущие позиции в международном товарообороте, специализируясь главным образом на поставках продукции высокой технологии – машин, электронного оборудования, продукции фармацевтики и тонкой химии.

Формирование и развитие системы международной торговли в значительной степени зависит от лидера мировой экономики.

США выступают за либерализацию международной торговли. Но предпринимаемые ими практические меры заставляют торговых партнеров относиться к ним с осторожностью.

Значение таможенных пошлин как инструмента защиты внутреннего рынка уменьшилось, но их по-прежнему применяют для ограждения внешней конкуренции отдельных секторов экономики, для этого активно разрабатывается новый торгово-экономический инструментарий.

По информации Комиссии по международной торговле США, 66 % всех импортируемых в страну товаров облагаются таможенной пошлиной в размере 1 % или менее, 19 % – от 1 до 2; 6 % – по ставке от 2 до 5 и только 9 % – по ставке от 5 % и выше. Средний уровень таможенного обложения импорта в США составляет немногим менее 6 % в адвалорном, т. е. таможенно-стоимостном эквиваленте (в ЕС он составляет почти 7 %, в Японии – средний между США и ЕС – 6,5 %).

В США средний уровень таможенного тарифа для всей готовой продукции составляет 4 %, а для гото-

вой одежды – 16,5 %. «Островков» тарифного протекционизма множество. Особенно высокие тарифы существуют для таких товарных групп, как продовольствие, текстиль, обувь, ювелирные и керамические изделия, стекло, грузовые автомобили и железнодорожные вагоны. Ставки на этих «островках», как правило, превышают 30 %.

Подписав соглашение Всемирной торговой организации по информационным технологиям, США тем не менее отказались устранить «пиковые» тарифы на оптическое волокно для производства оптоволоконного кабеля. Кроме того, из числа товаров, пошлины на которые в дальнейшем будут понижаться, были выведены кинескопы для компьютерных мониторов. Но декларируемой целью США в области торговли любыми товарами является полное упразднение пошлин.

В то же время американский рынок – один из крупнейших сегментов мирового рынка. Более 1/4 потребления готовой продукции составляют импортируемые товары. Прирост экспорта около 80 стран мира осуществлялся в результате роста поставок в США.

Производственная специализация США на выпуске новейшей продукции неизбежно сопровождалась формированием мощнейшего сектора услуг. Его главная составляющая – сфера образования – даже по формальным параметрам является самым крупным народнохозяйственным комплексом страны.

Отрицательное сальдо во внешней торговле товарами, имевшее место в США в течение более чем 20 лет, обусловлено не деградацией отечественного производства и давлением иностранных конкурентов, а наоборот, переключением американской промышленности на выпуск только новейшей продукции, закрытием менее выгодных предприятий, заменой их продукции на импортную. При этом не был нанесен ущерб сфере занятости населения, но произошли заметные изменения в ее структуре.

В рамках международного экономического взаимодействия США широко используют конкуренцию, кооперацию и партнерство. Располагая высшими достижениями в науке и технологиях, эта страна получает неоспоримое преимущество для реализации своих интересов: закрепляет за собой наиболее перспективные рынки сбыта; стремится влиять на формирование приемлемых для себя отраслевых структур экономики стран бывшего социалистического лагеря и т. п.

Японская экономика в последнее время продолжает развиваться высокими темпами. Удельный вес экспорта из этой страны в развитые страны увеличился с 45,6 до 47,8 % (на 2,2 %) при соответствующем уменьшении доли развивающихся государств. Удельный вес последних в импорте увеличился еще более высокими темпами – за 1973–1983 гг. его прирост составлял 6,1 %, а в 1984–1994 гг. – 8,9 %. Японские фирмы, как и американские, стали размещать производство комплектующих в развивающихся странах с последующей сборкой готовых изделий в Японии, что и отразилось на динамике импорта.

Но наиболее важным фактором, обусловившим возрастание удельного веса импорта из развивающихся стран, был рост мировых цен на нефть и другие энергоносители – с 3,24 доллара за баррель в 1973 г. до 28,55 доллара в 1983 г. В 1980 г. баррель нефти стоил 36,68 доллара, это максимальная цена нефти за последнее тридцатилетие прошлого века. Средняя цена нефти в анализируемое десятилетие составила 23,1 доллара за баррель, это в 7 раз выше уровня 1973 г. Япония в 1985–1995 гг. пока еще продолжала расширять экспорт в развитые страны как наиболее платежеспособные. Доля импорта из развивающихся стран резко сократилась. В определенной степени это связано со снижением цен на энергоносители, но имел место и другой фактор. В связи с ростом доходов населения в новых индустриальных странах, где располагается значительная часть филиалов японских фирм, был взят курс на производство ими готовых изделий и их реализацию на местных рынках, что сократило долю импорта из этих стран. В результате этих процессов удельный вес экспорта в развивающиеся страны уменьшился с 52,2 до 50,8 %, или на 1,4 %. Уменьшение удельного веса развивающихся стран в японском импорте составило 9,9 % – с 68,1 % в 1983 г. до 58,2 % в 1993 г.

В 1984–1993 гг. структура экспорта и импорта стран Западной Европы изменилась. Удельный вес экспорта в развивающиеся страны уменьшился с 25,2 % в 1983 г. до 21,4 % в 1993 г., т. е. на 3,8 %. Аналогичная ситуация сложилась и в динамике структуры импорта, где доля в нем развивающихся стран уменьшилась за это десятилетие с 26 до 19,1 % или на 6,9 %. В некоторой степени сказалось сокращение мировых цен на нефть: они снизились с 23,1 доллара за баррель в среднем за предыдущее десятилетие до 20 долларов в среднем за период с 1984 по 1993 г. включительно.

Но решающее значение в изменении динамики структуры товарооборота стран Западной Европы имело два фактора. Первый из них – резкая активизация интеграционных процессов в рамках Европейского союза, переход от общего к единому рынку. Эта активизация, что является вторым фактором, опиралась на прочную материальную базу, каковой выступают гибкие технологии, индивидуализация производства и потребления, информационная революция.

В общем объеме экспорта из стран Западной Европы удельный вес развитых государств увеличился с 78,6 % в 1993 г. до 80,4 % в 2000 г., т. е. на 1,8 %. Наиболее значимая причина – активизация процессов индивидуализации производства и потребления в связи с успехами в развитии информационных технологий. Для анализируемого периода характерно заметное увеличение в общем объеме импорта удельного веса развивающихся стран – с 19,1 % в 1993 г. до 22,9 % в 2000 г. (на 3,8 %).

Расширение Европейского союза (ЕС) будет способствовать увеличению удельного веса в нем стран, еще не достигших уровня высокоразвитых. Только в Западной Европе в 1963–2000 гг. уменьшился в общем объеме импорта удельный вес развивающихся стран (на 6,2 %).

Тезис о том, что имеет место «замыкание западного мира в самом себе» требует уточнения. Как «замы-

вание в самих себе» можно воспринимать уменьшение удельного веса товарооборота Западной Европы с развивающимися странами в 1963–1973 гг., о причинах которого сказано выше. В 1984–1993 гг. снизился удельный вес товарооборота с развивающимися странами у западно-европейских государств по причине активизации интеграционных процессов в ЕС, и это единственный реальный повод для утверждения о «замыкании западного мира в самом себе».

Международная торговля для развивающихся стран, особенно для самых бедных, остается наиболее надежным источником внешних доходов. Однако, в связи со снижением материало- и энергоемкости роста промышленно развитых стран роль природного сырья в международной торговле имеет четко выраженную тенденцию к падению.

В 70-е гг. международная специализация развивающихся стран, будучи важнейшей составляющей реструктуризации мирового производства, начала кардинально меняться. Все большее их число выходило на мировые рынки в качестве поставщиков готовых промышленных товаров. В 1990 г. удельный вес развивающихся государств в мировом экспорте промышленных изделий составлял 7,5 %, к концу десятилетия он увеличился до 11,8 %, т. е. в 1,8 раза.

Экспорт промышленных изделий и в последующем увеличивался намного быстрее, чем экспорт всех товаров. Удельный вес экспорта всех товаров составлял в 1990 г. 19 % от мирового экспорта, к 2000 г. достиг 32 % (вырос за десять лет в 1,4 раза).

Еще более высокими темпами рос экспорт машинотехнических изделий. В течение последних 30 лет XX в. его удельный вес в мировом экспорте этой группы товаров не менее чем удваивался за каждые 10 лет, увеличившись с 2 % в 1970 г. до 24,3 % в 2000 г., т. е. более чем в 12 раз (превосходство над экспортом всех товаров по темпам роста удельного веса в мировом экспорте – в 6,7 раза).

Различные темпы роста составляющих всего экспорта предопределили и его структурные изменения. В 1970 г. удельный вес экспорта всех товаров был больше соответствующего показателя в отношении машинотехнических изделий в 9 раз, в 2000 г. – всего лишь в 1,3 раза, сокращение – почти в 7 раз.

Место и роль различных развивающихся стран в увеличении и изменении структуры экспорта отличается большой дифференциацией. В течение анализируемого периода наиболее успешно развивалась экономика и, соответственно, рос экспорт из стран, составляющих «четверку НИС первой волны» (Гонконг, Республика Корея, Сингапур и Тайвань), «тройку из АСЕАН» (Индонезия, Малайзия и Таиланд), а также из Китая, Мексики и Индии.

Удельный вес этой группы стран в экспорте всех товаров развивающихся государств в 1970 г. составлял 26 %, к 2000 г. он увеличился до 56 % (более чем в 2 раза). Особенно велика была доля этих стран в экспорте промышленных изделий: в начале периода она составила 65 %, что в 2,5 раза больше удельного веса в экспорте всех товаров. К 2000 г. она достигла 76 % от всего экспорта промышленных изделий развивающимися странами.

Тенденция развития международной торговли свидетельствует, что в последнее десятилетие быстро растет значимость и объемы разного рода услуг. Развивающиеся страны могут активно использовать и уже используют свои возможности на этом пути. Например, туризм и трудовые услуги, экспорт рабочей силы на выполнение разного рода «грязных» и низкооплачиваемых работ.

Республика Беларусь проводит многовекторную внешнеэкономическую политику, направленную на укрепление роли страны в мировом сообществе, расширение и закрепление перспективных рынков для отечественных товаров и услуг. Создана развитая договорно-правовая база международного сотрудничества – Беларусь является участницей около 2700 международных договоров. Беларусь осуществляет внешнеторговое сотрудничество более чем со 150 странами мира.

Общий объем товарооборота Беларуси со странами, не входящими в СНГ, в 2003 г. составил свыше 8 млрд долл. США и увеличился по сравнению с 1995 г. в 2,2 раза. Доля стран вне СНГ в общем экспорте товаров из Беларуси в 2003 г. составила 37,3 % и в экспорте услуг – 59,0 %.

К основным торговым партнерам Беларуси вне СНГ можно отнести государства, имеющие товарооборот с нашей страной более 50 млн долл. США в год. Таких государств в 2003 г. было 21, в том числе 17 с товарооборотом более 100 млн долл. США. Их удельный вес в товарообороте Беларуси со странами вне СНГ составил соответственно 82,4 и 79,2 %.

Беларусь активно сотрудничает в экономической сфере со странами Европейского союза. На долю последнего (в его прежнем составе до мая 2004 г.) приходилось около 19 % внешнеторгового товарооборота Беларуси. В 2003 г. товарооборот между ЕС и Республикой Беларусь составил 4056 млн долл. США, экспорт – 2279, импорт – 1177 млн долл. США и увеличился по сравнению с 1995 г. соответственно в 2,7, 4,0 и 1,9 раза. Сальдо товарооборота за этот период из отрицательного (–345 млн долл. США) стало положительным (+502 млн долл. США).

Торговля со странами-членами ЕС не только служит для Беларуси надежным источником поступления твердой валюты, но и позволяет привлечь новейшие инновации и технологии, инвестиционные ресурсы, необходимые для модернизации и переоснащения белорусских предприятий.

Расширению интеграционных связей нашей страны с Европейским союзом препятствуют применяемые им импортные квоты и антидемпинговые меры в отношении текстильной, химической и металлургической промышленности. Санитарные и фитосанитарные защитные меры ЕС серьезно затрудняют поступление на европейский рынок сельскохозяйственной продукции.

Ориентация национальной экономики Беларуси на экспорт не позволяет ей замкнуться в узкогеографических границах постсоветского и европейского пространств и требует поиска новых рынков сбыта продукции во всех частях света.

Важными торговыми партнерами Республики Беларусь являются страны Азии, прежде всего Китай и Индия, на долю которых в 2003 г. приходилось соответственно 2,1 и 0,8 % общего товарооборота Беларуси со странами, не входящими в СНГ. Из других азиатских стран следует отметить Турцию, Японию, Республику Корея, Вьетнам, Малайзию, Иран, Объединенные Арабские Эмираты, Израиль, Индонезию. С большинством этих государств Беларусь имеет положительное сальдо в торговле товарами. Отрицательное сальдо – с Японией, Кореей и Турцией.

Особый интерес для расширения внешнеэкономических связей Беларуси представляют страны Африки, которые расположены гораздо ближе, чем Австралия и Океания, Южная и Северная Америка. Из африканских стран наибольший товарооборот приходится на Алжир, Египет, Марокко, ЮАР и Гану.

На американском континенте основными торговыми партнерами Беларуси являются США и Бразилия, на долю которых в 2000 г. приходилось соответственно 3,2 и 2,5 % общего товарооборота республики со странами, не входящими в СНГ. Значительные внешнеэкономические связи налажены также с Кубой, Канадой, Аргентиной. Сальдо торгового баланса с этими государствами, кроме Бразилии, отрицательное (особенно с Кубой и США).

Внешнеторговый товарооборот Австралии и Беларуси в 2003 г. составил 3,6 млн долл. США. Сальдо торгового баланса положительное (+1,2 млн долл.).

Совершенствование внешнеэкономических связей Республики Беларусь со странами, не входящими в СНГ, должно быть направлено на наращивание экспорта наукоемкой, высокотехнологичной продукции с низкой материало- и энергоемкостью, а также на расширение сферы услуг. В связи с этим важнейшим направлением внешнеэкономической деятельности является привлечение иностранных инвестиций, прежде всего прямых, в перспективные высокотехнологичные экспортоориентированные и импортозамещающие производства. Важную роль призваны сыграть свободные экономические зоны, созданные в Минске и других областных центрах.

Большинство стран СНГ, став суверенными, активизировали свою внешнеэкономическую деятельность, о чем свидетельствует увеличение доли экспорта товаров и услуг по отношению к ВВП каждой страны. Беларусь имеет наиболее высокий удельный вес экспорта – 10 % ВВП, тогда как Российская Федерация – 35, Украина – 56, а Кыргызстан и Грузия – менее 40 %.

Республика Беларусь имеет наиболее тесные внешнеэкономические связи с Россией, доля которой в суммарном внешнеторговом обороте нашей страны со странами СНГ увеличилась с 77 % в 1995 г. до 89 % в 2000 г. и 92,6 % в 2003 г., тогда как доля Украины уменьшилась соответственно с 17,5 % до 8,6 и 5,2 %.

Товарооборот Республики Беларусь среди стран СНГ за 1995–2003 гг. увеличился с Российской Федерацией (в 2,4 раза), Туркменистаном (в 9,3 раза) и Арменией (в 2,5 раза), а с другими государствами Содружества уменьшился, больше всего – с Узбекистаном (в 3 раза), Украиной (в 1,7 раза) и Казахстаном (в 1,6 раза).

Большое расстояние и высокие тарифы на перевозки грузов, а также транспортные услуги, приводят к вытеснению третьими странами товаров СНГ с внутренних рынков Содружества. Поэтому в настоящее время для Беларуси продукция из Казахстана, Кыргызстана обходится значительно дороже, чем аналогичная из Польши и Германии. Несмотря на это, Беларусь остается одной из немногих стран, где во внешне-торговой деятельности преобладают связи в пределах СНГ.

Вопросы для обсуждения

1. Современные тенденции развития мирового рынка.
2. Углубление МРТ.
3. Сдвиги в товарной структуре и географическом распределении международной торговли в условиях НТР.
4. Основные направления развития международной торговли в США, Японии, государствах ЕС.
5. Развитие международной торговли в развивающихся странах.
6. Торговые отношения Республики Беларусь с развитыми и развивающимися странами.
7. Внешнеэкономические связи Республики Беларусь со странами СНГ.

Тема 1.5. Валютные отношения в международной торговле

Валютными отношениями называется совокупность денежных отношений, определяющих платежно-расчетные операции между национальными хозяйствами.

Валютные отношения находятся в зависимости от состояния международных экономических отношений. Любые изменения в их формах будут влиять на валютные отношения, но существует и обратная тенденция. Для того, чтобы регулировать возникшие валютные отношения между странами необходима валютная система.

Под *валютной системой* понимается совокупность денежно-кредитных отношений, сложившихся между субъектами мирового хозяйства на базе интернационализации хозяйственной жизни и развития мирового рынка, закреплённая в международных договорных и государственно-правовых нормах.

Первоначально возникла *национальная валютная система* – это форма организации валютных отношений страны, сложившаяся исторически и закреплённая национальным законодательством, а также обычаями международного права.

Национальная валютная система является составной частью внутренней денежной системы и определяется характерными чертами последней, но в то же время она относительно самостоятельна и выходит за национальные рамки.

Мировая валютная система (МВС) – это глобальная форма организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства, закреплённая многосторонними межгосударственными соглашениями и регулируемая международными валютно-кредитными и финансовыми организациями.

Мировая валютная система включает в себя ряд следующих конструктивных элементов:

- мировой денежный товар, который принимается каждой страной в качестве эквивалента вывезенного из нее богатства;
- международная ликвидность – возможность страны или группы стран обеспечивать свои краткосрочные внешние обязательства приемлемыми платежными средствами. Она включает в себя следующие компоненты: официальные валютные резервы стран; официальные золотые резервы; резервную позицию в МВФ (право страны-члена получить безусловный кредит в инвалюте в пределах 25 % ее квоты в МВФ; счета в Специальных правах заимствования (СДР) и др.);
- валютный курс – стоимость денежной единицы одной страны, выраженная в единицах другой;
- валютные рынки (мировой валютный рынок включает отдельные рынки, локализованные в различных регионах мира, центрах международной торговли и валютно-финансовых операций);
- международные валютно-финансовые организации;
- межгосударственные договоренности (например, устав Совета валютно-инвестиционного фонда развития (СВИФТ), Единообразный вексельный закон).

Валютная система, как национальная, так и мировая, состоит из ряда взаимосвязанных элементов и взаимозависимостей. Основой ее является валюта: в национальной системе – национальная, в мировой – резервные валюты, выполняющие функции международного платежного и резервного средства.

Резервная валюта – это иностранная валюта, в которой центральные банки других государств накапливают и хранят резервы для международных расчетов по внешнеторговым операциям и иностранным инвестициям. Резервная валюта служит базой определения валютного паритета и валютного курса для других стран, широко используется для проведения валютной интервенции с целью регулирования курса валют стран-участниц мировой валютной системы.

К резервным валютам относятся доллар США, евро, японская иена, английский фунт стерлингов, швейцарский франк.

Национальная валюта обменивается на иностранную валюту другой страны по паритету в определенном соотношении, устанавливаемом в законодательном порядке. Для функционирования валютной системы важен валютный курс.

Валютный курс (важнейший элемент валютной системы) – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран или в международных валютных единицах. Валютный курс оказывает большое влияние на многие макроэкономические процессы, происходящие в обществе. От уровня валютного курса, с помощью которого сопоставляются цены на товары и услуги, произведенные в разных странах, зависят конкурентоспособность национальных товаров на мировых рынках, объемы экспорта и импорта, а, следовательно, состояние счета текущих операций платежного баланса страны.

Динамика валютного курса, степень и частота его колебаний являются показателями экономической и политической стабильности общества. В странах с переходной экономикой при осуществлении программ стабилизации валютный курс может использоваться в качестве «номинального якоря» в борьбе с высокой инфляцией или гиперинфляцией.

Валютные курсы формируются на мировом валютном рынке в зависимости от спроса и предложения, которые определяются многими факторами, и, прежде всего, состоянием экономики страны. Курс валюты зависит также от относительных темпов инфляции в различных странах, темпов роста производительности труда и ее соотношения между странами, темпов роста ВВП (основы товарного наполнения денег), места и роли страны в мировой торговле, вывозе капитала. Чем выше темпы инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты. Именно эти фундаментальные факторы прежде всего определяют курс валюты той или иной страны. Долгосрочные тенденции развития валютного курса являются отражением хода воспроизводственного процесса (национального дохода и уровня издержек) в национальной экономике и роли страны в мировом хозяйстве.

Непосредственное влияние на курс валюты оказывают состояние платежного баланса, межстрановые разницы процентных ставок на денежных рынках разных стран, степень использования валюты данной страны на еврынке и в международных расчетах, доверие к валюте страны и другие факторы. Наибольшее значение среди этих факторов имеет состояние платежного баланса. При его улучшении курс валюты повышается, поскольку спрос на нее возрастает. При ухудшении платежного баланса, т. е. при его дефи-

цитности, курс валюты падает, поскольку спрос на нее отсутствует.

Валютный рынок – это особый рынок, на котором осуществляются валютные сделки, т. е. обмен валюты одной страны на валюту другой по определенному номинальному валютному курсу.

Номинальный валютный (обменный) курс – это относительная цена валют двух стран, или валюта одной страны, выраженная в денежных единицах другой. Когда используется термин «валютный курс», то речь идет о номинальном обменном курсе.

Реальный валютный курс характеризует соотношение, в котором товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой. Реальным обменным курсом белорусского рубля по отношению к валюте страны-торгового партнера называется соотношение цен (стоимостей) в Республике Беларусь и стране-торговом партнере, скорректированное на номинальный обменный курс белорусского рубля по отношению к валюте страны-торгового партнера. Рассчитываются двусторонний и сводный (эффективный) индексы реального обменного курса.

Установление курса национальной денежной единицы в иностранной валюте в данный момент времени называется валютной котировкой.

Когда цена единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах растет, говорят об обесценении (девальвации) национальной валюты. И наоборот, когда цена единицы иностранной валюты в национальных денежных единицах падает, говорят об удорожании (ревальвации) национальной валюты.

В соответствии с действующей классификацией МВФ выделяют восемь *валютных режимов*: отсутствие собственного платежного средства; валютное управление; обычная привязка курса; привязка курса в рамках коридора; ползущая привязка; ползущий коридор; управляемое плавание; свободное плавание.

В большинстве стран мира, начиная с 1970-х гг., фиксированные курсы валют уступили место плавающим. В условиях плавающих курсов валютный курс, как и всякая другая цена, определяется рыночным спросом и предложением. Значительные колебания под воздействием спроса и предложения характерны для валютных курсов как сильных, так и слабых валют.

Валютное регулирование составляет часть валютной политики и включает принципы, методы и формы осуществления в стране валютных операций. Поскольку изменения валютного курса имеют ощутимые последствия для экономики, то он является важным объектом регулирования со стороны государства как внутри страны, так и в межгосударственных отношениях. Регулирование курсовых соотношений направлено на сглаживание резких колебаний курсов, обеспечение сбалансированности внешнеплатежных позиций страны, создание благоприятных условий для развития национальной экономики, стимулирование экспорта и т. д. Среди действий правительства, влияющих на валютный курс, можно выделить меры прямого и косвенного регулирования. К последним в условиях открытой экономики относится почти весь арсенал денежно-кредитной и финансовой политики. На курс национальной валюты влияют количество денег, находящихся в обращении, реальные нормы процента, темпы инфляции и т. п. Государство может использовать и методы прямого воздействия: валютные интервенции, дисконтную (дисконт-процент, взимаемый банком) политику и валютные ограничения.

Цель валютных интервенций (операций на валютном рынке) центральных банков – противодействовать снижению курса национальной валюты или, наоборот, его повышению. Однако следует отметить, что валютные интервенции могут быть эффективным инструментом воздействия на валютные курсы в краткосрочном плане. Наиболее эффективны валютные интервенции, сопровождающиеся соответствующими мероприятиями в области общеэкономической политики государства. В зарубежных странах широко применяется дисконтная политика, заключающаяся в манипулировании учетным процентом. Стремясь повысить курс валюты, центральный банк повышает учетный процент, что стимулирует приток иностранных капиталов. В результате улучшается состояние платежного баланса и валютный курс повышается. Если правительство ставит целью понижение валютного курса, центральный банк снижает учетный процент, капиталы перемещаются в зарубежные страны, курс валют понижается.

Методы регулирования валютного курса могут быть направлены как на девальвацию (снижение курса валюты), так и на ревальвацию (повышение курса валюты). Это зависит от экономической ситуации в стране и цели, которую на данный момент ставит перед собой правительство. Оно может попытаться увеличить совокупный спрос за счет экспортных возможностей, опираясь на девальвацию валюты, или ограничить его с помощью ревальвации.

На валютный курс оказывают влияние валютные ограничения, т. е. совокупность мероприятий и нормативных правил, установленных в законодательном или административном порядке и направленных на ограничение операций с валютой, золотом и другими валютными ценностями. Валютные ограничения по текущим операциям платежного баланса не распространяются на свободно конвертируемые валюты, к которым МВФ относит доллар США, евро, японскую иену, английский фунт стерлингов.

В настоящее время основной валютой, в которой осуществляется около 80 % всех международных расчетов, выступает доллар США. Кроме того, основными международными платежными средствами являются национальные валюты, золото, международные валютные единицы – СДР, евро.

С объемом и методами применяемых государством валютных ограничений напрямую связано понятие конвертируемости (обратимости) валюты. С точки зрения режима обратимости, различают свободно конвертируемую валюту (СКВ), частично конвертируемую и неконвертируемую. СКВ обладает, как правило, полной внешней и внутренней обратимостью. Сфера ее обмена распространяется на все без исключения

категории владельцев денежных средств и все виды внешнеэкономических операций. СКВ может беспрепятственно обмениваться на любую другую иностранную валюту, в том числе на частично конвертируемую и неконвертируемую. В настоящее время к числу СКВ относятся доллары США и Канады, фунт стерлингов, евро, японская иена, швейцарский франк. СКВ опосредуют международные расчеты, т. е. выполняют функции мировых денег.

Большинство стран имеют ограничения по внешнеэкономическим операциям с собственной валютой, т. е. валюты являются частично обратимыми. К неконвертируемым относятся валюты стран, применяющих жесткие запреты и ограничения по ввозу и вывозу, обмену, продаже и покупке национальной и иностранной валют, а также валюты большинства развивающихся стран.

Национальная валютная система Беларуси является важной частью денежной системы страны, ее деятельность регулируется законодательством Республики Беларусь.

Основой валютной системы Беларуси является белорусский рубль, который в октябре 1994 г. был объявлен единственным платежным средством на территории страны.

Валютной системе и валютной политике Беларуси присущи ныне как типичные для переходных экономик черты, так и характеристики, обусловленные спецификой белорусской модели социально-экономического развития. В течение длительного времени особенностями белорусской валютной системы являлись преобладание административных методов курсового регулирования, преимущественное государственное регулирование, высокая доля государственной собственности в национальной экономике. Открытость экономики (доля внешнего оборота в ВВП), с одной стороны, и слабое развитие рыночных институтов, с другой, также создают проблемы в макроэкономической политике.

Указанные особенности определили выбор белорусской валютной политики, не отвечающей чисто монетаристским установкам и стремящейся к системному решению следующих важнейших проблем:

- трансформации денежных суррогатов в нормальные финансовые инструменты и замещения неплатежей и бартера денежными расчетами;
- наращивания реального уровня совокупного денежного предложения путем повышения доверия к банковской системе и развития систем безналичных платежей;
- достижения долгосрочной денежной стабильности (невысокой нормы процента в номинальном выражении и положительной – в реальном выражении).

Успешному решению этих и других проблем препятствуют барьеры институционального, правового и другого характера, потенциальные угрозы макроэкономической стабильности, а также внутренние факторы банковской системы: низкое качество управления во многих кредитных организациях, включая недостаточную эффективность систем управления рисками и внутреннего контроля, несовершенную и неtransparentную структуру собственности, невысокий уровень развития современных банковских технологий.

В последние годы руководство страны проводит курс на дальнейшую либерализацию ВЭД, усиление рыночных механизмов воздействия на эту сферу при одновременном укреплении ее правовой базы в контексте усилий мирового сообщества по созданию единого правового, административного и организационно-технического «пространства мировой торговли», прежде всего в рамках ВТО, ЕС, региональных организаций – СНГ, ЕврАзЭС и др.

Вопросы для обсуждения

1. Сущность валютных отношений и понятие валютной системы.
2. Элементы мировой и национальной валютной системы.
3. Методы котировки валют. Системы валютных курсов.
4. Факторы, влияющие на валютный курс.
5. Особенности национальной валютной системы Республики Беларусь.

Раздел 2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

Тема 2.1. Международная торговая политика и средства ее осуществления

Внешнеторговая политика – целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами.

Основными целями внешнеторговой политики являются следующие:

- изменение степени и способа включения данной страны в МРТ;
- изменение объема экспорта и импорта;
- изменение структуры внешней торговли;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами;
- изменение соотношения экспортных и импортных цен.

Существуют два основных направления внешнеторговой политики:

- политика свободной торговли;
- протекционизм.

При политике свободной торговли государство воздерживается от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю. Эта политика обеспечивает максимальную свободу действия рыночных сил в стремлении получить наибольшие выгоды от международного экономического обмена. Положительные политические последствия связаны с усиливающейся взаимозависимостью государств. Политика свободной торговли дает преимущества более развитым странам, хотя в чистом виде не применяется.

Протекционизм – государственная политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов регулирования торговли. К положительным сторонам протекционизма можно отнести следующие:

- ограничение иностранной конкуренции с целью не допустить формирования неэффективной для данной страны экономической структуры;
- обеспечение развития определенных отраслей производства, когда в других странах они уже более развиты;
- сокращение безработицы.

Однако устранение иностранной конкуренции может привести к застою, так как ослабляется заинтересованность отечественных предпринимателей в повышении технического уровня и эффективности производства.

Крайняя форма протекционизма – экономическая автаркия – означает стремление страны ограничить импорт только теми товарами, которые в данной стране производиться не могут, а экспорт допускается в той мере, в которой он обеспечивает необходимый импорт.

Современная торговая политика государств отличается развитием и противоборством двух тенденций – протекционизма и либерализма. Каждое из этих направлений преобладает в определенные периоды развития региональной и мировой торговли. Если в 50–60-е гг. преобладали тенденции к либерализации, то в 70–80-е гг. прокатилась волна «нового» протекционизма.

Тенденции к либерализации 50–60-х гг. принимали форму уменьшения величины таможенных пошлин, сокращение использования валютных и количественных ограничений. Если в середине 50-х гг. средняя величина таможенных пошлин в европейских странах и США составляла 30–40 %, то в 70-х гг. она уменьшилась до 7–10 %, а сейчас колеблется в пределах 3–5 %.

Однако снижение уровня таможенной защиты вовсе не означает ликвидации регулирования. Современная система регулирования приобретает более гибкий характер в связи с расширением использования новейших средств протекционистской защиты. Протекционизм получает специфический региональный характер, принимает форму создания новых и расширения старых интеграционных группировок.

Так, например, соглашение об ассоциации почти 60 развивающихся стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана, заключенное с Европейским союзом на базе Ломейских соглашений в 70-е гг., фактически означало льготный режим налогообложения одной группы развивающихся стран в противовес всем остальным.

На глобальном уровне вводятся новые правила протекционизма. Например, активизируется применение «развязывающих оговорок», позволяющих повышать таможенные пошлины в случаях нанесения значительного ущерба национальной промышленности, пострадавшей от импорта иностранных товаров. Место таможенных пошлин занимают меры нетарифного протекционизма и прежде всего количественные ограничения, стандарты, технические условия, нормы экологической безопасности и т. д., действие которых носит избирательный характер.

Наконец, в развитых странах довольно активно используется система прямого субсидирования экспорта. Она распространяется в основном на сельскохозяйственные товары, поставляемые из стран Европейского союза. Средства прямого экспортного кредитования и финансирования негативно расцениваются мировым сообществом, прежде всего в связи с тем, что они нарушают принцип свободной торговли.

В общем можно говорить о том, что новые тенденции в развитии политики государственной поддержки экспорта заключаются в большей ориентации на менее заметные невооруженному глазу меры косвенной поддержки отдельных отраслей и групп товаров при отказе от традиционных схем прямого экспортного субсидирования и дотирования.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие, цель и общая направленность торговой политики.
2. Виды внешнеторговой политики.
3. Эволюция политики протекционизма и свободной торговли.
4. Средства торговой политики.

Тема 2.2. Таможенно-тарифная система регулирования международной торговли

Под таможенным тарифом подразумевают следующие понятия:

- систематизированный перечень ставок таможенных пошлин;
- инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка;
- ставка таможенной пошлины, подлежащая уплате при ввозе (вывозе) определенного товара на таможенную территорию страны (совпадает с понятием таможенной пошлины).

Таможенная пошлина – налог на импортируемые или экспортируемые товары во время пересечения ими таможенной границы государства. Основные функции таможенных пошлин следующие:

- фискальная, относится как к импортным, так и экспортным пошлинам;
- защитная, относится к импортным пошлинам, поскольку государство с их помощью ограждает отечественных производителей от иностранных;
- балансирующая, относится к экспортным пошлинам, предотвращает нежелательный экспорт.

Все таможенные тарифы могут быть классифицированы по пяти группам, которые приведены ниже.

1. Классификация тарифов по направлению движения товара:

- экспортный тариф – пошлина, накладываемая на экспортные товары. Применяется (редко) с целью недопущения массового вывоза дефицитного товара за рубеж при большом различии цен на внутреннем и мировом рынках на определенные виды экспортных товаров, а также пополнения бюджета;
- импортный тариф – пошлина, накладываемая на импортные товары. Применяется с целью защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции;
- транзитный тариф – пошлина, накладываемая на товар, перевозимый по территории данной страны.

Цель этих пошлин – обеспечить дополнительные поступления в бюджет.

2. Классификация тарифов по способу установления:

- адвалорный тариф – пошлина, начисляемая в процентах к таможенной стоимости товара (например, 10 % от таможенной стоимости). Применяется в основном для товаров, которые имеют различные качественные характеристики в рамках одной товарной группы;
- специфический тариф – ставка таможенной пошлины, взимаемая с единицы веса, объема, длины и т. д. Применяется в основном для стандартизированных товаров (например, сырье);
- комбинированный тариф – одновременно взимаемые адвалорные и специфические ставки (например, 20 % от таможенной стоимости, но не более 25 евро за 1 т);
- альтернативный тариф, при котором применяются согласно решению таможенных органов адвалорная или специфическая ставки (обычно выбирается та, которая обеспечивает взимание наибольшей абсолютной суммы) для каждого конкретного случая.

3. Классификация тарифов (по величине) в зависимости от страны происхождения товара:

- минимальные тарифы предоставляются тем странам, которые получают статус наиболее благоприятствуемой нации. Эти ставки устанавливаются в результате взаимных договоренностей. Страна, предоставляющая другой стране статус наиболее благоприятствуемой нации, обязуется не превышать ставки тарифов, которые предусмотрены ею по отношению к другим странам, т. е. страны, договаривающиеся об этом статусе, предоставляют друг другу льготы, которых лишены остальные государства;
- максимальные тарифы устанавливаются для всех стран на основании государственных законодательных актов, без согласования с другими государствами;
- преференциальные тарифы действуют в отношении определенных стран или групп стран. Их величина, как правило, меньше минимальных. Существует международное соглашение «Обобщенная система преференций», по которому промышленно развитые страны предоставляют развивающимся льготы. Эти льготы выражаются в более низких таможенных тарифах.

Цель применения преференциальных тарифов – побудить покупать товары, экспортируемые развивающимися странами, и стимулировать в развивающихся странах импорт из более развитых.

4. Классификация тарифов по характеру происхождения:

- автономные тарифы устанавливаются страной независимо от других субъектов мировой торговли;
- конвенционные (договорные) тарифы устанавливаются страной в соответствии с обязательствами, принятыми на себя в рамках международных соглашений.

5. Классификация тарифов по направлению действия:

- преференциальные тарифы устанавливаются с целью предоставить какой-либо стране или группе стран льготы, т. е. облегчить экспорт или импорт товаров этой страны;
- сезонные тарифы устанавливаются для регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной. Обычно срок их действия не превышает несколько месяцев в год, и на это время действие обычных ставок тарифов на товар приостанавливается;
- дискриминационные тарифы устанавливаются с целью затруднить и ограничить экспорт или импорт товаров из определенной страны.

Дискриминационные тарифы имеют следующие разновидности:

- ответные (могут применяться как взаимные меры на недружественную торговую политику другой

страны);

- компенсационные (используются с целью уравнивать цены аналогичных товаров национального производства и импортных, пользующихся субсидиями, за счет включения в цену последних более высокой импортной пошлины);
- антидемпинговые (применяются в качестве мер по защите национального производителя, если установлен факт демпинга со стороны иностранных конкурентов и ввоз товара наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям, или препятствует расширению производства подобных товаров на внутреннем рынке).

В Республике Беларусь применяются адвалорные, специфические и комбинированные таможенные пошлины.

Вопросы для обсуждения

1. Таможенный тариф как инструмент торговой политики.
2. Основные функции таможенных пошлин.
3. Тарифы по направлению движения товара.
4. Тарифы по способу установления.
5. Классификация тарифов по величине.
6. Классификация тарифов по характеру производства и по направлению действия.

Тема 2.3. Нетарифные ограничения в современной международной торговле

Нетарифные методы регулирования имеют ряд преимуществ по сравнению с тарифными методами. Основой преимущества является ограниченная возможность тарифного регулирования, однообразность данной системы. Система же нетарифных барьеров достаточно разветвлена, благодаря чему достигается большая эффективность.

Существует несколько типов нетарифных ограничений:

1. *Количественные ограничения импорта и экспорта.*

Контингентирование (квоты) – регулирование внешнеэкономической деятельности путем ограничения ввоза (вывоза) иностранных или отечественных товаров определенным количеством или суммой на установленный период времени.

Эмбарго – полный запрет ввоза иностранных товаров на внутренний рынок.

В мировой практике устанавливается запрет на квоты на промышленную продукцию. Разрешаются квоты на сельскохозяйственную продукцию и некоторые другие товары (например, текстиль), иногда готовую продукцию, если неограниченный ввоз иностранных товаров может нанести ущерб национальным отраслям.

Квоты делятся на следующие виды:

- глобальные, когда на определенный период времени устанавливается лимит на количество или стоимость товара, который можно импортировать (экспортировать) вне зависимости от страны импортера (экспортера). Используется редко, поскольку существует опасность потерять рынки импортеров;
- индивидуальные, устанавливаемые в рамках глобальной квоты. Существует распределение, учитывающее доли импортеров в предыдущем году или обязательство покупать определенное количество товаров (на основе двусторонних соглашений).

Лицензирование может быть как составной частью квотирования, так и самостоятельным инструментом регулирования. Тогда в первом случае – это всего лишь документ, который подтверждает право ввоза (вывоза) товара в пределах получения какой-либо квоты. Во втором случае существует определенный ряд форм лицензирования:

- индивидуальная лицензия – разовое разрешение на импорт (экспорт) товара. Выдается государственным органом власти импортеру (экспортеру), является именной (указано юридическое лицо);
- открытая индивидуальная лицензия – разрешение на импорт (экспорт) товара без ограничения количества;
- генеральная лицензия – постоянно действующее разрешение на импорт (экспорт) товара без ограничений как по количеству, так и по времени (лицензия является безличной);
- автоматическая лицензия – разрешение, выдаваемое немедленно после заявки на импорт (экспорт) товара.

В особую группу количественных ограничений выделяются добровольные ограничения экспорта.

2. *Государственные субсидии и финансовые льготы.*

Субсидии – денежная выплата правительством национальным производителям с целью их поддержки и дискриминации импорта.

Субсидии по характеру выплат делятся на следующие виды:

- прямые – непосредственные выплаты экспортеру после совершения им операции в размере разницы издержек и полученного им дохода (дотации производителю при выходе на внешний рынок). Они запрещены ВТО, поскольку их применение достаточно видно для торговых партнеров и может вызвать ответ-

ные меры;

- косвенные (скрытые) – предоставление экспортерам льгот по уплате налогов, возврат импортных пошлин, льготные условия страхования, помощь в структурной перестройке и т. д.

Субсидии предоставляются как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям экспортных товаров.

Экспортные субсидии – нетарифный метод регулирования, представляющий бюджетные выплаты экспортерам, дающий им возможность продавать товар на иностранном рынке по более низкой цене, чем на внутреннем.

3. *Импортный депозит* – своеобразный залог в денежной форме, который импортер должен внести в банк перед закупкой партии иностранного товара. Размер этого залога, срок, валюта фиксируются в каждом государстве законодательно. Это своеобразный кредит, который импортер дает государству, но не получает за него проценты. Через некоторое время средства возвращаются импортеру, в итоге издержки импортера растут.

4. *Государственная система размещения заказов* – покупка государственными предприятиями товаров, произведенных национальными производителями, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных.

5. *Технические барьеры* – это препятствия для импорта иностранных товаров, возникающие в связи с их несоответствием национальным стандартам, системам измерения и инспекции качества, требованиям техники безопасности, санитарно-ветеринарным нормам, правилам упаковки и маркировки и др.

Технические стандарты широко используются в международной практике при определении диаметра газовых и водопроводных труб, напряжения и частоты электричества в бытовых и промышленных сетях, частот радио и телевидения, размеров автомобильных шин и т. д.

Другая группа технических барьеров связана с инспекцией и проверкой качества товаров. Они применимы при поставках средств транспорта, электрооборудования, электрических приборов, приборов и оборудования для пищевой промышленности, фармацевтических, химических и др.

Технические барьеры связаны и с применением мер по охране окружающей среды от загрязнения.

Следующая группа технических барьеров – введение санитарно-гигиенических норм и требований здравоохранения. Они применяются в отношении импорта пищевых товаров, сельскохозяйственных продуктов, парфюмерии и других товаров, особенно жесткие требования устанавливаются в отношении ввоза медикаментов.

Нетарифными барьерами являются и требования к упаковке и маркировке. Эти требования устанавливаются национальным законодательством страны-импортера и определяют размеры, вес и форму упаковки, объем информации, который должна содержать маркировка товара, и другие особенности.

Нетарифное регулирование в Республике Беларусь.

В Республике Беларусь применяются следующие виды нетарифного регулирования:

- квоты и лицензии на экспорт нефтепродуктов;
- квоты на ввоз некоторых химических товаров;
- субсидирование сельскохозяйственной продукции;
- система государственных закупок;
- разветвленная система технических барьеров.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие нетарифных ограничений.
2. Количественные ограничения.
3. Квотирование и лицензирование.
4. Государственное субсидирование.
5. Технические барьеры.
6. Средства стимулирования экспорта.
7. Нетарифные ограничения в Республике Беларусь.

Тема 2.4. Демпинг и антидемпинговая политика

Демпинг – продажа товара на мировом рынке по цене ниже справедливой.

Справедливая цена – внутренняя стоимость производителя (страны происхождения) данного товара. Различают следующие виды демпинга:

- спорадический демпинг – разовая продажа излишних товаров на внешний рынок по заниженным ценам;
- преднамеренный демпинг – временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения иностранных конкурентов и завоевания монополии;
- постоянный демпинг – постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой;
- обратный демпинг – завышение цен на экспорт в сравнении со справедливой ценой;
- взаимный демпинг – встречная торговля двух стран одними и теми же товарами по заниженным це-

нам.

В отдельных случаях демпинг квалифицируется как недобросовестная практика, когда установление низких цен направлено на вытеснение конкурента с данного рынка (разбойничий демпинг).

При установлении факта демпинга, в частности в странах Европейского союза, определяется «нормальная стоимость» товара и анализируются два критерия: ценовой (или стоимостный) и критерий экономического ущерба.

Согласно ценовому критерию, демпинг может констатироваться в случае, когда экспортная цена товара оказывается ниже его «нормальной стоимости». Экспортная цена может определяться различными методами. Чаще всего она устанавливается по фактически оплаченной или подлежащей оплате цене за товар, ввозимый в страны ЕС из стран, не входящих в него.

«Нормальная стоимость» рассчитывается различными методами в зависимости от имеющейся ценовой информации, издержек производства, страны-поставщика (страна с рыночной экономикой либо нет).

Для стран с государственно-регулируемой экономикой «нормальная стоимость» исчисляется на основе ценовой информации стран, не входящих в ЕС, условия производства в которых близки к условиям производства данных стран. При этом существуют три способа расчета «нормальной стоимости»:

- по реально действующим ценам страны с рыночной экономикой;
- в соответствии с ценами, по которым страна с рыночной экономикой продает идентичный товар в другие страны;
- на основе стоимостных показателей страны с рыночной экономикой (издержки производства, обращения, административно-хозяйственные расходы, прибыль).

Наличие специальных способов определения величины «нормальной стоимости» для стран с государственно-регулируемой экономикой связано с двумя основными причинами: влиянием государства при установлении ценовых и других стоимостных показателей, недостатком или отсутствием информации о ценах других стран.

Сопоставляя экспортную цену и «нормальную стоимость», определяют демпинговую маржу, которая берется в основу исчисления верхней границы антидемпинговой пошлины.

Под вторым критерием демпинга – *экономическим ущербом* – в мировой антидемпинговой практике понимается значительный убыток, который наносится или может быть нанесен импортом демпингового товара производству в стране его ввоза.

При определении величины экономического ущерба учитывают три группы показателей:

- динамику импорта и долю рынка, занимаемого поставщиками товара, относимого к категории демпингового;
- соотношение импортных цен на демпинговый товар и внутренних цен на аналогичный товар;
- влияние импорта демпингового товара на экономические показатели национальных предприятий.

Демпинговые санкции могут быть различного характера: демпинговый товар облагается антидемпинговой пошлиной или экспортеру снижается квота поставки товара на данный рынок, предлагается добровольно повысить цену или уменьшить объем поставки.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие демпинга и причины его возникновения.
2. Классификация демпинга.
3. Этапы расследования демпинга.
4. Меры защиты против демпинга.

Тема 2.5. Всемирная торговая организация (ВТО) и ее роль в регулировании международной торговой политики

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) как глобальная организация, регулирующая таможенно-тарифные вопросы мировой торговли, было создано в Женеве в 1947 г.

ГАТТ (ВТО) основывает свою деятельность на следующих четырех основных принципах:

- торговля должна быть недискриминационная (режим наибольшего благоприятствования);
- неприменение количественных ограничений или аналогичных мер в целях защиты национального рынка;
- взаимность в предоставлении торговых уступок, связанных с расширением доступа товаров и услуг на рынки стран-членов;
- разрешение торговых споров путем проведения консультаций и переговоров с использованием специально созданного для этого в ВТО механизма.

Первое и важнейшее положение, принявшее форму режима наибольшего благоприятствования, есть не что иное, как тезис о необходимости соблюдения равенства и недискриминации всех участников внешней торговли.

ГАТТ не рекомендовал странам-участницам использовать квоты, а также экспортные или импортные лицензии. Однако в тексте ГАТТ содержится перечень возможных исключений, когда введение количественных

ограничений становится приемлемым и возможным. Сюда относятся случаи применения программ регулирования сельскохозяйственного производства, нарушения равновесия платежного баланса.

Основная деятельность ГАТТ заключалась в проведении многосторонних встреч-раундов, во время которых обсуждались вопросы, связанные с регулированием внешней торговли стран-участниц. Всего с момента создания и до трансформации ГАТТ в ВТО в рамках ГАТТ было проведено восемь таких раундов. Вплоть до начала 1973 г. основной переговорный процесс касался снижения таможенных пошлин, которые уменьшались с 40–60 % в 1945–1947 гг. до 3–5 % в начале 90-х гг.

Во время Уругвайского раунда продолжались усилия по либерализации и координации торговли отдельными видами промышленных товаров: текстилем, одеждой и сельскохозяйственными товарами. В области торговли текстилем и одеждой прогнозируется полная ликвидация таможенных пошлин и количественных ограничений к 2005 г. По сельскохозяйственным товарам решения носили более ограниченный характер: ликвидация субсидирования и сокращение на 30–40 % экспортных и производственных субсидий. Одновременно предполагается отказ от всех форм регулирования сельскохозяйственной торговли в пользу таможенных тарифов.

Новым моментом в подходе ГАТТ стало введение понятия «законные» субсидии, т. е. допускаемые к применению в противоположность «незаконным», использование которых во внешней торговле запрещено. К числу «приемлемых» и «законных» были отнесены субсидии, применяемые в связи с охраной окружающей среды и региональным развитием. Были также введены минимальные количественные параметры, ниже которых субсидирование автоматически признается «законным» (3 % общего импорта или 1 % общей стоимости товара).

В числе других вопросов рассмотрены торговые аспекты права на интеллектуальную собственность и регулирование торговли услугами.

Важным результатом Уругвайского раунда стало принятие в апреле 1994 г. решения о создании Всемирной торговой организации (ВТО). Сохраняя все положения ГАТТ, новая организация ставит задачу обеспечения свободы торговли, достижение которой, как предполагается, будет осуществлено не просто либерализацией, а так называемыми «увязками». Смысл «увязок» заключается в том, что страны-участницы обязуются принимать решения по вопросам, связанным с односторонним повышением тарифов, лишь в увязке с одновременной либерализацией импорта других товаров. Эта увязка протекционистских и либерализующих программ должна, по замыслу руководителей ВТО, исключить возможность одностороннего роста протекционистских действий тех или иных стран.

К настоящему времени ВТО насчитывает 148 стран-участниц, на которые, после приема Китая, приходится почти 97 % мировой торговли. Выработанные с учетом интересов многих государств и проверенные практикой правовые регламенты ВТО обеспечивают цивилизованные методы и формы внешнеторгового обмена, поэтому присоединение Республики Беларусь к ней обусловлено и, очевидно, особенно в перспективе, принесет несомненные выгоды. Полноправное участие в ВТО предполагает принятие Республикой Беларусь нормативно-правовой базы и разработку механизма государственного регулирования внешнеэкономических связей, основанных на принципах международной торговли, которые апробированы в экономике большинства стран мира и показали на деле, насколько успешно международное право может способствовать промышленному росту посредством увеличения внешнеторгового оборота.

В настоящее время Беларусь ведет заключительные переговоры о вступлении в ВТО. Членство в этой организации даст республике возможность стать полноправным участником процесса многостороннего регулирования торговли, что будет способствовать снятию существующих преград для продвижения товаров и услуг на рынки других стран.

Вопросы для обсуждения

1. Принципы создания и реорганизации ГАТТ в ВТО.
2. Торгово-политические принципы деятельности ВТО.
3. Многосторонние торговые переговоры в виде раундов.
4. Перспективы вступления Республики Беларусь в ВТО.

Раздел 3. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Тема 3.1. Международная торговля на мировых товарных рынках

Формы международной торговли – это виды внешнеторговых операций.

Существует развитая (совершенная) и несовершенная формы международной торговли.

- *Совершенная* – форма международной торговли, в рамках которой экспортно-импортные операции осуществляются раздельно на коммерческой основе.

Экспорт – продажа товара, произведенного в данной стране, покупателям стран-торговых партнеров.

Импорт – покупка товара, произведенного за рубежом, покупателями данной страны.

• *Несовершенная* – форма международной торговли, в рамках которой сделки заключаются с условием полного или частичного обмена товарами (лишь разница покрывается деньгами).

В настоящее время главное место в мировом товарообороте занимает совершенная форма международной торговли. Особенно важное место она занимает в торговле промышленными товарами.

Строго говоря, рынка товаров промышленного производства как такового не существует, поскольку речь может идти только о совокупности огромного количества рынков конкретных товаров: машин, оборудования, потребительских товаров.

При закупках комплектного оборудования для промышленных и иных объектов получили распространение условия генерального подряда, которые называются условиями поставок «под ключ».

Широкое распространение сооружения объектов «под ключ» связано с тем, что смонтировать, наладить и освоить эксплуатацию современного сложного оборудования и технологии не под силу без помощи поставщика даже высокоразвитым в техническом отношении покупателям.

В 70-е гг., в связи с обострением проблемы внешней задолженности большинства развивающихся стран, получили распространение поставки комплектного оборудования на условиях «ВОТ».

Одним из распространенных способов современной международной торговли машинами и оборудованием является размещение заказов через международные торги. *Торги* – метод заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (подрядчиков) на товар с заранее определенными технико-экономическими характеристиками и после сравнения полученных предложений подписывает контракт купли-продажи или договор подряда с тем продавцом (подрядчиком), который предложил более выгодные для покупателя (заказчика) условия.

Организаторами торгов обычно выступают государственные учреждения, муниципалитеты, реже – крупные частные фирмы.

Тендерный комитет – орган, который создают покупатели, принявшие решение о размещении заказов через торги. Главная функция тендерного комитета – осуществлять всю организационную деятельность по проведению торгов.

Торги по способам привлечения участников делятся на следующие виды:

- открытые торги (участвуют все желающие) используются при размещении заказов на относительно несложное оборудование и услуги;

- закрытые торги (участвуют только фирмы, получившие приглашение). Торговля многими продовольственными товарами, сельскохозяйственным сырьем, рудами и металлами, топливом на мировом рынке осуществляется на биржах, а цены на такие товары во внебиржевой торговле ориентируются на биржевые котировки.

Некоторые товары продаются на аукционах, которые определяют мировые цены на них (рыба, чай, овощи, фрукты и др.).

Для отдельных продовольственных товаров в качестве мировых цен служат импортные и экспортные цены основных экспортеров или импортеров, а также ассоциации стран-экспортеров – цены на бананы, кофе, какао и др.

Цены на топливо во многом определяются решениями Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК).

Основное место в несовершенной форме международной торговли занимает встречающая торговля.

Встречная торговля – торговая сделка, предусматривающая участие продавца в реализации товаров, предлагаемых покупателями.

Эксперты ООН выделяют три основных вида международных встречных сделок:

- бартерные сделки;
- торговые компенсационные сделки;
- промышленные компенсационные сделки.

Бартерная операция – вид встречной торговли, при котором сделки основаны на материальном обмене.

Под *торговой компенсацией* понимается одна операция на небольшую или умеренную сумму, включая обмен крайне разнородными товарами, которые обычно органически не связаны между собой. Эти сделки подразделяются на краткосрочные компенсационные сделки (с полной или частичной компенсацией), параллельные сделки, сделки «оффсет», треугольная компенсация, сделка «свитч» (последние четыре сделки являются разновидностями встречных закупок) и авансовые закупки.

Под *промышленной компенсацией* понимаются такие сделки, которые охватывают продажу связанных между собой товаров на более крупную сумму, обычно соответствующую стоимости комплектного промышленного оборудования или готовых предприятий.

Суть этих сделок заключается в том, что продавец поставляет покупателю оборудование, обучает персонал, в ответ на что покупатель частично экспортирует продавцу товары, произведенные на данном оборудовании. Операции промышленной компенсации весьма разнообразны (например, проекты «бай-бэк», сделки о «разделе продукции», сделки на основе формы «ВОТ» и др.).

Вопросы для обсуждения

1. Классификация форм международной торговли.

2. Формы международной торговли промышленными товарами.
3. Формы международной торговли сырьевыми товарами.
4. Торговля продовольствием.
5. Формы встречной торговли.

Тема 3.2. Международная торговля услугами

Основное отличие торговли услугами от торговли товарами, из которого вытекают многие особенности международной торговли услугами, состоит в том, что услуги не имеют свойства накапливаться. Объем рынка услуг составляет приблизительно 40 % мирового товарного оборота, причем темп роста данного сектора мировой экономики значительно превышает темп роста мирового товарного оборота. Также торговля услугами влияет на занятость населения национальной экономики в значительно большей степени, чем товарный рынок.

Стремительный рост объема и перечня оказываемых услуг обусловлен рядом следующих факторов:

- растущей потребностью в услугах, многие из которых становятся все более разнообразными, сложными и высокими по качеству;
- трансформацией услуг, ранее выполнявшихся на предприятии (фирмы и частные лица все чаще нанимают специалистов для оказания услуг, которые прежде они делали сами);
- приватизацией сектора государственных услуг.

Специфические черты международной торговли услугами можно определить следующим образом:

- место производства и потребления услуг совпадает – экспорт услуг обязательно предполагает их производство за границей;
- тесная связь рынка услуг с рынком товаров, капитала и рабочей силы;
- степень концентрации на рынке современных услуг гораздо больше, чем на рынке товаров;
- национальная сфера услуг защищена более сильно;
- ряд услуг практически не вовлекается в международный оборот.

По классификации МВФ услуги подразделяются на четыре группы: фрахт, другие транспортные услуги, туризм, прочие услуги.

ЮНКТАД выделяет 8 основных секторов международной торговли услугами:

- 1) финансовые услуги (банковские услуги, операции страхования);
 - 2) связь (услуги телефонной, телеграфной, телексной, телекоммуникационной и спутниковой связи);
 - 3) строительные и проектно-конструкторские услуги;
 - 4) транспортные услуги (грузовые и пассажирские перевозки и прочие);
 - 5) профессиональные и деловые услуги (к профессиональным услугам относятся юридические, бухгалтерские, архитектурные, в области здравоохранения, образования, лингвистические и прочие; деловые услуги включают маркетинг, консультационные услуги, или консалтинговые, операторские услуги по обслуживанию персонала, прочие технические услуги);
 - 6) коммерческие услуги (все услуги, связанные с заключением и реализацией контрактов купли-продажи);
 - 7) услуги в области туризма (организация туристических поездок, услуги по обеспечению туристов питанием, услуги по оформлению документов и др.);
 - 8) аудиовизуальные услуги (кинематограф, видеофильмы, телевизионные программы).
- Приведенную классификацию следует дополнить услугами, оказываемыми в бытовой сфере, которые приобрели в последнее время международный характер. К ним относятся такие, как оказание помощи в ведении домашнего хозяйства, в воспитании детей, организация за рубежом химчисток, прачечных и др.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие и специфические черты международной торговли услугами.
2. Повышение роли международной торговли услугами.
3. Классификация международной торговли услугами по секторам.

Тема 3.3. Торговля инжиниринговыми услугами

Инжиниринг – это услуги по использованию технологических и иных научно-технических разработок. В этом заключается его отличие от лицензионной торговли, где объектом купли-продажи является сама технология.

Инжиниринговые услуги можно подразделить на три вида:

1. Услуги по подготовке производства, к которым относятся следующие подвиды:
 - *предпроектные* услуги (изучение рынка, полевые исследования, топографическая съемка, подготовка технико-экономических обоснований и др.);
 - *проектные* услуги (составление генеральных планов и схем, технических спецификаций и т. п.);
 - *послепроектные* услуги (подготовка контрактной документации, ведение проекта, управление строи-

тельством, приемо-сдаточные работы и т. п.).

2. Услуги по организации процесса производства и управлению предприятием.

3. Услуги по обеспечению реализации продукции.

Существуют *три основных метода строительства*, отличие которых заключается в содержании контрактов на оказание инжиниринговых услуг.

При *первом методе* большая часть работ осуществляется персоналом заказчика или местными фирмами. В этом случае зарубежная фирма (инжиниринговая) выступает обычно лишь в качестве консультанта и не несет ответственности за осуществление проекта.

Второй метод предполагает выполнение иностранной инжиниринговой фирмой большей части или всех инжиниринговых услуг и, соответственно, ее ответственность за выполнение проекта.

Третий метод применяется при строительстве объектов «под ключ», когда инжиниринговые услуги предоставляются генеральным подрядчиком в качестве составной части всего комплекса услуг.

Международный контракт на оказание инжиниринговых услуг включает следующий ряд обязательных пунктов: обязательства инжиниринговой фирмы и заказчика с приложением перечня подлежащих выполнению работ; сроки и графики выполнения работ; численность и состав персонала инжиниринговой фирмы, участвующего в работах по контракту; степень ответственности сторон за нарушение ими договорных обязательств и т. д. Заключение контракта на оказание инжиниринговых услуг чаще всего происходит в результате проведения торгов. При оплате инжиниринговых услуг используются три метода.

Метод повременной оплаты на базе ставок заработной платы инженеров-консультантов применяется для оплаты таких видов услуг, как консультирование, обучение специалистов и других работ подобного характера, объем которых зачастую невозможно определить. Расценки устанавливаются на основе рыночных почасовых или дневных ставок заработной платы персонала инжиниринговой фирмы. Совокупные затраты на оплату труда умножаются на установленный в контракте коэффициент, чтобы обеспечить покрытие фирмой накладных расходов, процента на вложенный капитал, получение прибыли и возмещение некоторых других издержек. К полученной величине прибавляется фактическая сумма прямых материальных и других затрат.

Метод оплаты фактических затрат плюс фиксированное вознаграждение применяется при проведении инжиниринговых работ с неопределенным заранее объемом и структурой.

Метод оплаты в процентах от стоимости строительства применяется при предоставлении всего комплекса инжиниринговых услуг. Этот метод чаще всего используется на международном рынке.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие инжиниринга.
2. Классификация инжиниринговых услуг.
3. Методы строительства.
4. Международный контракт по оказанию инжиниринговых услуг.
5. Методы оплаты инжиниринговых услуг.

Тема 3.4. Лизинг в международных торговых связях

Лизинг – форма товарного кредита, один из видов финансирования приобретения оборудования, недвижимости и прочих основных фондов.

В отличие от традиционной аренды лизинг имеет ряд следующих специфических особенностей:

- по истечении срока аренды арендатор обязан возвратить имущество; по истечении срока лизинга предусматриваются три варианта взаимоотношений сторон (продление контракта, возврат имущества, переход права собственности на товар к арендатору);
- сдача товаров в лизинг, как правило, осуществляется не производителем, а финансовым учреждением (например, банком) или специализированной лизинговой компанией;
- проведение лизинговых операций предполагает необходимость получения специальной лицензии на их выполнение, особое государственное регулирование, наличие налоговых и инвестиционных льгот, ускоренные сроки амортизации.

Большинство разновидностей лизинга может быть сведено к двум основным видам сделок – *финансовому и оперативному лизингу*.

Финансовый лизинг – это арендная сделка на срок полной амортизации или близкий к периоду полной амортизации. В течение срока аренды арендодателю полностью возмещаются все расходы и обеспечивается получение прибыли за счет арендных платежей.

Важная особенность финансового лизинга – невозможность расторжения договора в течение зафиксированного основного срока аренды, то есть срока, необходимого для возмещения расходов арендодателя. Сделка финансового лизинга оформляется заключением двух отдельных договоров: о лизинге между лизинговой фирмой и арендатором и договора купли-продажи между лизинговой фирмой и поставщиком.

Оперативный лизинг – это сдача в аренду заранее приобретенных арендодателем товаров на определенный срок. Срок аренды, как правило, значительно меньше сроков физического и морального износа оборудования и предполагает неоднократную сдачу в аренду предметов лизинга. По истечении договора

лизинга арендатор обязан вернуть предмет аренды. Арендодатель осуществляет техническое обслуживание, текущий ремонт и уход за сданным предметом аренды.

В международной практике используются различные виды лизинга. При сдаче в аренду крупномасштабных объектов (самолеты, суда) практикуется ливеридж-лизинг с участием нескольких компаний в роли лизингодателя.

Возвратный лизинг – сделка, предполагающая продажу предприятием части своего имущества лизинговой компании с одновременным подписанием контракта об его аренде.

Компенсационный лизинг – вид аренды, при которой арендная плата производится поставками продукции, изготовленной на арендуемом оборудовании.

В зависимости от распределения обязанностей по ремонту и обслуживанию оборудования различают чистый лизинг, при котором расходы по техническому обслуживанию объекта лизинга берет на себя арендатор, и полный лизинг, когда техническое обслуживание производит лизингодатель.

По территориальному признаку выделяют *внутренний и международный лизинг*.

Внутренний лизинг – это финансовая сделка, при которой субъекты лизинга находятся на территории одного государства.

Международный лизинг – это финансовая сделка, при которой субъекты лизинга находятся на территории разных государств. В случае экспортного лизинга лизинговая компания и производитель находятся в одной стране, а арендатор – в другой. При импортном лизинге лизинговая компания и арендатор находятся в одной стране, а производитель – в другой. Транзитный лизинг предполагает, что все участники лизинга находятся в разных странах.

Вопросы для обсуждения

1. Сущность и понятие лизинга.
2. Финансовый лизинг.
3. Оперативный лизинг.
4. Возвратный и компенсационный лизинг.
5. Международный лизинг.

Тема 3.5. Торговля объектами интеллектуальной собственности

Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности – продажа технических знаний, достижений опыта на международном технологическом рынке.

К *основным формам* международной торговли результатами интеллектуальной деятельности можно отнести следующие:

- лицензионную торговлю;
- франчайзинг.

В настоящее время объектами лицензионной торговли могут являться следующие документы:

• *патент* – документ, удостоверяющий государственное признание технического решения изобретателем, закрепляет за лицом, которому он выдан (патентообладателем), исключительное право на изобретение;

• *промышленный образец* – новое художественно-конструкторское решение изделия;

• *торговый знак* – зарегистрированное в установленном порядке обозначение, служащее для отличия товаров одних производителей от однородных товаров других производителей;

• *«ноу-хау»* – имеющие коммерческую ценность, конфиденциальные сведения и научно-технические знания, которые не пользуются правовой охраной. С развитием техники значение «ноу-хау» резко возросло, и оно превратилось в самостоятельный объект лицензионной торговли. Причем в одних случаях «ноу-хау» – это фактическое, но не зарегистрированное изобретение, в других – элемент изобретения, не включенный в описание, либо непатентоспособное изобретение (математическая формула, программное обеспечение и т. д.).

В мировой торговле наиболее часто встречаются следующие *виды патентной лицензионной торговли*:

• патентные лицензии с одновременной передачей «ноу-хау» и оказанием технической помощи в налаживании производства;

• патентные лицензии с «ноу-хау»;

• чистые патентные лицензии без «ноу-хау».

В первом и втором случаях могут иметь место условия о неразглашении «ноу-хау» в период действия лицензионного соглашения.

Лицензии делятся также на следующие виды:

• самостоятельные, которые предполагают передачу технологий вне зависимости от их материального носителя;

• сопутствующие, которые имеют зависимый характер и представляются одновременно с заключением контракта на строительство предприятия, поставку технологического оборудования, оказание консультационных услуг.

Существуют три основных вида лицензий:

- *Простая*, когда продавец (лицензиар) оставляет за собой право самостоятельно использовать объект лицензии и давать аналогичные лицензии другим.
- *Исключительная*, когда лицензиар не имеет права давать аналогичные лицензии, но может сам использовать объект лицензии.
- *Полная*, когда лицензиар полностью лишается права использовать объект лицензии. Такой вариант часто имеет место при лицензировании маломощных фирм.

Лицензионная торговля осуществляется посредством оформления лицензионных соглашений (договоров).

Существует стандартный набор разделов для данного типа договоров: преамбула; определения; предмет соглашения; техническая документация, в которой оговариваются сроки предоставления технической документации, перечень которой находится в приложении; территория действия соглашения; гарантии и ответственность; платежи; усовершенствования; новые патенты, где указываются обязательства сторон, касающиеся порядка обмена усовершенствованиями; техническая помощь; сборы и налоги; информация и отчетность (данный раздел имеет место в том случае, если вознаграждение определяется в виде роялти); обеспечение конфиденциальности; споры; условия вступления в силу соглашения и порядок прекращения его действия, прочие условия.

Особый вопрос стоит в случае определения цены лицензии. Дело в том, что реальная стоимость лицензии может быть установлена только в процессе эксплуатации объекта лицензии.

Цена лицензии определяется с учетом ряда нижеследующих факторов:

- вероятная прибыль;
- затраты на создание технологии;
- альтернативные издержки;
- издержки передачи технологии (касаются «неформализованных знаний», которые хранятся в голове работника);
- цены на аналогичные технологии у конкурентов;
- потенциальные издержки самостоятельной разработки технологий покупателем;
- издержки нарушения патентных прав.

Цена лицензии имеет два основных вида:

1. *Роялти* – периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения.

В этом случае цену лицензии можно выразить следующей формулой:

$$C_p = \sum_{i=1}^t V_i \cdot Z_i + P_i,$$

где C_p – цена лицензии;

V_i – объем продукции в i -ом году;

Z_i – цена единицы продукции в i -ом году;

P_i – размер роялти в i -ом году;

t – срок лицензионного соглашения минус срок освоения лицензии.

Средний уровень роялти составляет 3–7 %.

Данная формула вознаграждения присутствует в 90 % случаев заключения лицензионного соглашения.

2. *Паушальные* (единовременные) платежи, которые устанавливаются на основе экспертных оценок. Также они могут быть в виде передачи ценных бумаг лицензиата или встречной передачи технической документации. Как правило, лицензиар получает от 5 до 20 % акций.

Данные платежи используются в случае, когда лицензиар не имеет возможности контролировать лицензиата, его фактическую прибыль. Также имеют место комбинированные платежи.

Франчайзинг – способ деятельности или услуга, при которой продавец передает покупателю право на использование своей торговой марки. Кроме того, продавец обеспечивает условия, при которых использование покупателем торговой марки будет соответствовать стандартам, которые с ней ассоциируются; он оказывает услуги в рамках технической помощи, повышения квалификации рабочей силы, организации торговли и управлению.

Различают три вида франчайзинга:

- *Франчайзинг продукта и торговой марки*, который предусматривает реализацию дилером товаров головной компании, исключительно под ее товарным знаком (продажа бензина, автомобиля).
- *Комплексный франчайзинг*, предусматривающий предоставление дилеру головной компанией прав на использование товарного знака, разработку маркетинговой стратегии, технологию бизнеса, подготовку производства по эксплуатации, контроль качества продукции (ресторанный бизнес).
- *Розничный франчайзинг*, который практикуется при продаже строительных материалов, мебели, бытовой аппаратуры и т. д.

Выгоды для продавца – возможность проникнуть на другой рынок (более емкий и более доходный); для покупателя франчайзинг является способом использования известной торговой марки, привлечения

иностранных инвестиций, приобретение зарубежного управленческого опыта и технических знаний.

Успех франчайзинга обеспечивает известность торговой марки, стандартизацию продукции и услуг (легкость передачи опыта).

Вопросы для обсуждения

1. Содержание понятий объектов интеллектуальной собственности.
2. Патентные и беспатентные лицензии.
3. Лицензионные соглашения.
4. Определение цены лицензии.
5. Франчайзинг.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Шимов, В. Н. Национальная экономика Беларуси : учеб. пособие / В. Н. Шимов, Я. М. Александрович ; под общ. ред. З. Н. Шимова. – Мн. : БГЭУ, 2005. – 844 с.

Турбан, Г. В. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / Г. В. Турбан. – Мн. : Выш. шк., 2001. – 207 с.

Фомичев, В. И. Международная торговля : учеб. / В. И. Фомичев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 496 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка	3
Раздел 1. Роль и место международной торговли в системе мирохозяйственных связей	3
Тема 1.1. Предмет, метод, задачи и структура курса	3
Тема 1.2. Роль и значение международной торговли в развитии мирового хозяйства	5
Тема 1.3. Теоретические основы международной торговли	11
Тема 1.4. Основные тенденции развития международной торговли на современном этапе	15
Тема 1.5. Валютные отношения в международной торговле	26
Раздел 2. Международная торговая политика	32
Тема 2.1. Международная торговая политика и средства ее осуществления	32
Тема 2.2. Таможенно-тарифная система регулирования международной торговли ...	35
Тема 2.3. Нетарифные ограничения в современной международной торговле	37
Тема 2.4. Демпинг и антидемпинговая политика	40
Тема 2.5. Всемирная торговая организация (ВТО) и ее роль в регулировании международной торговой политики	42
Раздел 3. Формы международной торговли	45
Тема 3.1. Международная торговля на мировых товарных рынках	45
Тема 3.2. Международная торговля услугами	47
Тема 3.3. Торговля инжиниринговыми услугами	49
Тема 3.4. Лизинг в международных торговых связях	50
Тема 3.5. Торговля объектами интеллектуальной собственности	52
Список рекомендуемой литературы	56

Учебное издание

Кравченко Анатолий Георгиевич

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Курс лекций

для студентов специальности 1-25 01 10

«Коммерческая деятельность»

дневной и заочной форм обучения

Редактор Н. В. Славницкая
Компьютерная верстка Н. Н. Короедова

Подписано в печать 24.03.06. Бумага типографская № 1.
Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Гарнитура Таймс. Ризография.
Усл. печ. л. 3,25. Уч.-изд. л. 3,6. Тираж 80 экз. Заказ №

УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации».
ЛИ № 02330/0056814 от 02.03.2004 г.
246029, г. Гомель, просп. Октября, 50.

Отпечатано в УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации».
246029, г. Гомель, просп. Октября, 50.